Балтийский экономический журнал №1(9) июнь 2013 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Издатель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета Л.И. Сергеев, доктор экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области.

Члены редакционного совета: М.Л. Бронштейн, академик Академии наук Эстонской Республики; В.А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета; Хенрык Гавроньски, доктор экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А.В. Губенко, доктор экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации; Э.М. Зелгалве, доктор экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А.В. Иванов, доктор экон. наук, профессор, проректор Калининградского государственного технического университета; А.П. Клемешев, доктор полит. наук, профессор, ректор Балтийского федерального университета им. И. Канта; И.А. Максимцев, доктор экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; В.А. Мау, доктор экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А.Г. Мнацаканян, доктор экон. наук, профессор, президент Балтийского института экономики и финансов; С.Е. Прокофьев, доктор экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М.В. Романовский, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; И.П. Скобелева, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций.

Главный редактор А.М. Карлов, доктор техн. наук, профессор, проректор по научной работе Балтийского института экономики и финансов (БИЭФ).

Редакционная коллегия:

Г.Г. Арунянц, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой БИЭФ; В.З. Жевлаков, канд. экон. наук, доцент, декан БИЭФ; Н.В. Живенок, доктор социол. наук, доцент БИЭФ; В.В. Ивченко, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой БФУ им. И. Канта; А.И. Кузнецов, доктор физ.-мат. наук, профессор БИЭФ; А.В. Сербулов, доктор экон. наук, профессор, декан экономического факультета БГА РФ; А.Ю. Тихонов, канд. экон. наук, доцент БИЭФ; Г.М. Федоров, доктор геогр. наук, профессор, проректор по научной работе БФУ им. И. Канта; В.Г. Чаплыгин, доктор экон. наук, доцент, зав. кафедрой КГТУ; Н.А. Четверикова, доктор филос. наук, зав. кафедрой БИЭФ.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Верстка Л.А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23

НОУ ВПО Балтийский институт экономики и финансов

Тел. (4012) 91-66-64, (4012) 95-08-29, факс (4012) 91-66-64

Адрес в Интернете: http:/www.bief.ru E-mail: rio@bief.ru

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов, опубликованных в Балтийском экономическом журнале, допускается только с письменного разрешения редакции.

Содержание

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 5
Андреянова Н.И., Аббасова Ю.С. Совершенствование механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации 5
Арунянц Г.Г., Бадеян А.Р. Системный подход к управлению рисками коммерческих банков 14
Вольвач Е.А. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности российского фондового рынка 28
Колмакова О.Д. Создание эффективной тарифной системы в области документарного аккредитива 33
Кохан А.Н. Оценка финансового потенциала муниципальных образований.....47
Тихонов А.Ю. Анализ методики оценки кредитоспособности заемщиков ОАО "Россельхозбанк" из малого и среднего бизнеса 57
Чернобривая Н.В., Васильев И.В. Источники финансирования инвестиций в воспроизводство человеческого капитала.....70
Черногузова Т.Н., Лаванов А.А. Современные проблемы управления рисками маржинальной торговли на российском фондовом рынке.....77
Харин А.Г. Развитие стоимостного подхода к управлению и расширенная концепция стоимости компании.....84

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 97
Голованов А.А. Концепция оценки конкурентоспособности на примере предприятия, занимающегося оптово-посреднической деятельностью в условиях эксклавного региона 97
Климук В.В., Соколовская Е.В. Совершенствование инструментария прогнозирования эффективности использования материальных ресурсов на предприятии.....107
Рябцев С.В., Миленький В.И. Совершенствование кредитной политики транспортно-логистических предприятий в условиях Особой экономической зоны Калининградской области.....115

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 124
Диденко О.В., Сергеев Л.И. Проблемы пространственного содержания экономических теорий.....124

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 133
Лукьянова Л.М. Системное представление о целях организационно-технических комплексов производственной сферы 133
Харин А.Г., Карлов А.М. Теория нелинейности в концепции управлении компанией на основе стоимости.....144

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО 155
Яшина С.Л. Пожилой возраст как экономическая проблема (философские аспекты) 155

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....162
Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал" 164

От редакции
Уважаемые коллеги!

Поздравляю с наступающим 2013 годом. Желаю крепкого здоровья, неиссякаемого жизнелюбия, творческих успехов, благополучия, материального достатка и исполнения ваших желаний.

Этот номер является восьмым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 8, "Экономика и управление народным хозяйством" – 8, "Экономическая социология" – 1, "Экономика и право" – 1, "Математические и инструментальные методы в экономике" - 1.

С научными работами, опубликованными в шестом, седьмом и восьмом выпусках "Балтийского экономического журнала", можно ознакомиться на сайте НОУ ВПО "БИЭФ" - http:/www.bief.ru. Наш журнал включен в Российской индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

От лица руководства НОУ ВПО "БИЭФ" выражаю искреннюю благодарность членам редакционного совета и редакционной коллегии за рецензирование рукописей, представленных к публикации, и рекламирование "Балтийского экономического журнала" среди аспирантов и активно работающих ученых.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале". Следующий номер журнала будет выпущен в июне 2013 года.

К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 153.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по почте наложенным платежом или по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 190 рублей, по России 250 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации
А.М. Карлов

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.225

Совершенствование механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации

Н.И. Андреянова, Ю.С. Аббасова

В статье рассмотрен механизм поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации. Выявлены проблемы его функционирования. К ним относятся проблемы: организационного характера, правового характера и социально-психологического характера. Предложен комплекс мероприятий по устранению этих недостатков. Их реализация позволит снизить трудозатраты по формированию доходной части бюджета и увеличить поступления налогов и сборов в бюджет Российской Федерации.

The article shows the mechanism of revenues to the budget system of the Russian Federation. The problems of its functioning are revealed in this article. They are the problems of organizational, legal, social and psychological character. The authors offers the complex of measures for elimination of these problems. Their realization will allow to reduce costs for formation of budget revenues and increase tax revenues to the budget of the Russian Federation.

Ключевые слова: бюджетная система, консолидированный бюджет, налоговые доходы, механизм поступления налоговых доходов, налоговая нагрузка.

Keywords: budget system, consolidated budget, tax revenues, the mechanism of tax revenues, tax load.

Определение бюджетной системы Российской Федерации приведено в ст. 6 Бюджетного кодекса РФ в следующей трактовке: основанная на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [1].

Бюджеты каждого уровня функционируют автономно. Для свода статистических данных и анализа показателей бюджетной системы, а также при установлении нормативов отчислений от федеральных налогов в бюджеты субъектов РФ используется такое понятие как "консолидированный бюджет Российской Федерации". Консолидированный бюджет – это свод бюджетов, составляемых органами государственной власти и местного самоуправления разных уровней. Вся система бюджетного устройства РФ представлена на рис. 1 [5].

Федеральный бюджет является основным планом государства на текущий год, имеющим силу закона. Это - основное звено перераспределения национального дохода и ВВП. Через бюджет перераспределяется около 20% ВВП. Распределение национального дохода осуществляется путем формирования налоговых и неналоговых доходов бюджета.

Рис. 1. Структура консолидированного бюджета Российской Федерации

Доходная часть бюджетов стран с рыночной экономикой на 80-90% формируется за счет налоговых поступлений.

Налоговая система Российской Федерации была введена в действие 01.01.92 г. За 20 лет налоговые поступления в государственный бюджет выросли с 5 млрд. руб. до 10 трлн. руб., т.е. почти в 200 раз, что представлено в табл. 1.

Таблица 1

Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета Российской Федерации за 1992-2011 гг., млрд. руб.

Показатели	Доходы, всего	Налоговые доходы, всего	Доля налоговых доходов, %
1	*2*	*3*	*4*
1992	5,328	4,852	91,07
1993	49,73	37,979	76,37
1994	172,28	139,648	81,06
1995	437,006	309,617	70,85
1996	558,5	473	84,69
1997	711,6	594,1	83,49
1998	686,8	564,6	82,21
1999	1213,6	1007,5	83,02
2000	2097,7	1707,6	81,4
2001	2683,7	2345	87,38
2002	3515,6	2796,3	79,54
2003	4138,69	3735,24	90,3
2004	5429,89	4942,07	91,01
2005	7263,52	5135,71	70,7
2006	9358,77	6328,34	67,61
2007	11635,44	7354,21	63,02

1	*2*	*3*	*4*
2008	15474,71	8 455,7	54,6
2009	13264,37	6798,3	51,25
2010	14842,75	7695,8	51,8
2011	19009,89	9720	51,3

Росту объемов налоговых платежей в бюджет способствовало проведение налоговой реформы, которая позволила увеличить доходы бюджета России, снизить налоговую нагрузку на экономику, сделать налоговую систему более простой и прозрачной.

В 2009 г. произошло резкое снижение объема налоговых поступлений в связи с разразившимся мировым финансовым кризисом.

Реализация Программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год, направленной в первую очередь на поддержку стратегических отраслей и предприятий, позволила смягчить влияние международного кризиса на отечественную экономику.

К налоговым доходам относятся, в основном, поступления от налогов и сборов [2]:

- 8 федеральных (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, государственная пошлина, водный налог, налог на добычу полезных ископаемых, сбор за право пользования объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов);
- 3 региональных (налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес);
- 2 местных (земельный налог, налог на имущество физических лиц).

Поступление налоговых доходов в бюджетную систему – сложный механизм, в результате которого денежные средства пополняют государственную казну.

В научной и экономической литературе отсутствует четкое определение механизма налоговых поступлений в бюджетную систему. В статье сделана попытка сформулировать понятие данного процесса, определить цель, основные элементы функционирования и их взаимосвязи.

Механизм поступления налоговых доходов - взаимосвязанная система элементов, мобилизующая финансовые ресурсы в бюджетной системе посредством налогов и сборов.

Его целью является пополнение доходной части государственного бюджета налоговыми платежами и сборами.

К элементам функционирования механизма поступления налоговых доходов относятся:

1. Субъекты управления:

а) государство;

б) налогоплательщики (юридические и физические лица).

2. Объекты управления:

а) со стороны государства - налоговые доходы;

б) со стороны налогоплательщиков - совокупность налоговых платежей.

Процесс поступления налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации проходит в несколько этапов, начиная от формирования налоговой базы и источника уплаты налога и до формирования непосредственно налога, сбора. Этот процесс представлен на рис. 2 [4].

Рис. 2. Процесс поступления налоговых платежей в бюджет

Участниками процесса поступления налоговых доходов бюджета являются:

- плательщики (юридические и физические лица);
- коммерческие банки, оказывающие услуги банковского счета своим клиентам или принимающие платежи от физических лиц;
- почтовые отделения, принимающие платежи от физических лиц;
- расчетно-кассовые центры Центрального банка Российской Федерации;
- органы Федерального казначейства;
- администраторы доходов бюджета (в данном случае ФНС) [4].

Особое место в представленном механизме поступления налоговых доходов в бюджетную систему занимают налоговое администрирование и налоговый контроль. Они призваны обеспечить полноту поступлений налоговых доходов в бюджет.

Данная схема процесса поступления налоговых платежей в бюджет говорит о сложной организации этого механизма. В результате тратятся значительные средства на ведение параллельной системы учета и на решение проблем обмена информацией.

Недостатком этого процесса также является значительная доля задолженности по налогам и сборам перед бюджетом Российской Федерации.

В табл. 2 отражена динамика задолженности по налогам и сборам перед бюджетом РФ в 2008 – 2011 гг. [7].

Таблица 2

Динамика задолженности по налогам и сборам в бюджет РФ, млрд. руб.

Показатель	Годы				Прирост, млрд. руб.			Темп роста, %		
	2008	2009	2010	2011	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2008-2009	2009-2010	2010-2011
Задолженность по налогам и сборам перед бюджетом, всего	559,1	698,9	704,5	675,3	139,8	5,6	-29,2	20	0,79	-4,3

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что в кризисные годы задолженность по налогам и сборам возросла на 20% и составила в 2009 г. 698,9 млрд. руб. В 2010 г. также произошло увеличение задолженности на 5,6 млрд. руб., или на 1%. По состоянию на 1 января 2012 г. задолженность по налогам и сборам в бюджет снизилась на 29,2 млрд. руб. и составила 675,3 млрд. руб., что составляет около 10% от всей суммы налоговых доходов.

Кроме того, сдерживающим фактором в функционировании механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему является налоговая нагрузка на экономику. Она составляет около 40% [3]. При этом по общемировой практике, уровень теневой экономики составляет 25%.

Поскольку основную часть теневой экономики в разных странах занимает деятельность, сопровождающаяся уклонением от уплаты налогов, это дает основание рассматривать ее размеры как количественный индикатор уровня уклонения от налогов в разных странах.

По официальным данным, предоставленным Росстатом, уровень теневой экономики в России составляет около 16% ВВП, что соответствует 7 трлн. руб. в год. В теневом бизнесе занято примерно 13 млн. чел. По неофициальным данным эти показатели в несколько раз выше.

Британские активисты по борьбе с уклонением от налогов из группы Tackle Tax Havens нашли долю теневой экономики РФ равной 43,8% и поставили Россию на четвертое место в рейтинге по объему недоплачиваемых ежегодно налогов. Эту величину они оценили в 221 млрд. долл. Доля теневой экономики и сумма неуплаченных налогов по странам представлена в табл. 3 [6].

Место России в рейтинге явно переоценено. Реальная оценка может оказаться чуть выше официальной - около четверти российской экономики с 125,8 млрд. долл. ежегодно не выплачиваемых налогов. Но это тоже значительная цифра. Она превосходит, например, расходы бюджета на здравоохранение более чем в 1,7 раза.

Таблица 3

Доля теневой экономики и сумма неуплаченных налогов в различных странах по итогам 2011 г.

Страна	Объем теневого сектора, % к ВВП	Несобранные налоги, млрд. долл.
США	8,6	337,3
Бразилия	34,4	280,1
Италия	27,0	238,7
Россия	43,8	221,0
Германия	16,0	215,0
Франция	15,0	171,3
Япония	11,0	171,1
Китай	12,7	134,4
Великобритания	12,5	109,2
Испания	22,5	107,4

Для возможного исправления подобной ситуации можно выделить проблемы функционирования механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации (табл. 4).

Таблица 4

Проблемы функционирования механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации

Характер проблемы	Содержание проблемы	К чему приводят проблемы
Проблемы организационного характера	сложность организации механизма поступления налогов и сборов в бюджет	приводят к росту расходов как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщиков
Проблемы правового характера	- законодательство неустойчиво, запутанно; - проблема "налоговых лазеек"	приводят к созданию и использованию серых налоговых схем
Проблемы социально-психологического характера	менталитет российского налогоплательщика; экономическая неграмотность налогоплательщиков	приводят к ненадлежащему исполнению налогоплательщиками своих обязанностей по уплате налогов и сборов

Решение проблемы организационного характера – это совершенствование механизма поступления налогов и сборов.

В настоящее время, в связи с достаточно сложным механизмом перечисления налогов, самой системой поступления налогов и сборов в бюджет, зачастую происходят ошибки в заполнении налоговых деклараций налогоплательщиками. Кроме того, регламентация процесса формирования налоговых доходов сложна и требует значительных трудовых затрат.

Рассмотренный порядок поступления налоговых средств в бюджетную систему Российской Федерации регламентирован Бюджетным и Налоговым кодексами РФ, а также соответствующими приказами Минфина России. Однако он не в полной мере соответствует правилам зачисления платежей,

регламентированных Таможенным кодексом РФ. Так, п. 1 ст. 331 ТК РФ предполагает предварительное зачисление таможенных платежей на счета Федеральной таможенной службы (ФТС), обслуживаемые Федеральным казначейством. Счета ФТС открыты в ОПЕРУ-1 при ЦБ РФ. Правила указания информации, идентифицирующей платеж, в расчетных документах на перечисление таможенных платежей обязаны соблюдать только таможенные органы, фактически осуществляющие данные платежи на счета Федерального казначейства. Плательщики же таможенных платежей осуществляют их на счет ФТС в упрощенном порядке.

Практически аналогичные правила зачисления (внесения) налоговых платежей на единый счет налогового органа предусмотрены в технологии налогового администрирования многих западных стран. Например, в налоговой службе Швеции на каждого налогоплательщика (физическое и юридическое лицо) заводится единый личный счет, который ведется как обычный расчетный счет: по дебету отражаются все начисляемые налоги (эти суммы списываются по поступлении соответствующих платежей со стороны налогоплательщика), а по кредиту - все суммы переплат. Уплата налога производится налогоплательщиком на установленные счета налоговой службы в банках и на почте (счета для почтовых переводов). Платеж производится на единый счет и единым платежным поручением. Налоговый орган распределяет полученные суммы в соответствии с начислениями по отдельным налогам, отраженным в личном счете налогоплательщика. Избыток платежа сверх начисленного налога сохраняется по кредиту личного счета (с начислением процентов) до момента наступления следующих платежей (по любым видам налогов) или, по желанию налогоплательщика, перечисляется на его банковский счет.

Затем налоговый орган разносит полученные суммы по видам налогов с учетом конкретных налоговых обязательств налогоплательщиков в их лицевых счетах. Перечисление налоговых платежей на бюджетные счета казначейства осуществляется налоговым органом. Данный порядок уплаты налоговых платежей позволяет налоговому органу самостоятельно осуществлять зачеты и возвраты излишне уплаченных сумм и исключает необходимость ведения параллельного учета платежей в разрезе плательщиков различными органами исполнительной власти.

В связи с этим предлагается новая схема поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации (рис. 3).

Решение проблемы организационного характера, а именно усовершенствования механизма поступления налоговых доходов, позволит

- обеспечить единый порядок уплаты налоговых платежей;
- упростить для всех сторон процедуры возврата и зачета излишне уплаченных сумм плательщиками;
- упростить и саму процедуру уплаты налогов благодаря отсутствию необходимости заполнения налогоплательщиками большого количества платежных документов с огромным количеством различных реквизитов;
- избежать дублирования учета доходов платежей по каждому плательщику Федеральным казначейством и Федеральной налоговой службой;

- снизить издержки всех участников процесса формирования доходов бюджета;
- упростить и унифицировать документооборот.

Рис. 3. Схема механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему РФ

Решение проблемы правового характера – это совершенствование налогового законодательства, то есть система устранения "налоговых лазеек", а именно:

1. Изменение существующего законодательства:

- сокращение налоговых льгот, уже предусмотренных законодательством.

2. Внесение нововведений:

- введение в налоговое законодательство общих принципов, позволяющих обозначить границу между законным и незаконным снижением налоговой нагрузки;
- введение в налоговое законодательство специальных норм, направленных на борьбу с конкретной налоговой схемой.

К решениям проблем социально-психологического характера и результатам их внедрения можно отнести:

1. Повышение налоговой культуры:

а) налоговая агитация в СМИ;

б) внедрение основ налоговых правоотношений в общеобразовательных учреждениях.

Это приведет к пониманию налогоплательщиками необходимости уплачивать налоги.

2. Снижение нерациональных трат государства:

а) организация и осуществление общественного контроля за деятельностью органов власти по управлению средствами государственного бюджета;

б) демократизация налоговой сферы.

Это будет способствовать повышению эффективности использования государственных средств.

Мероприятия по совершенствованию налогового администрирования, контроля и результаты их внедрения представлены в табл. 5.

По предварительным данным комплексная реализация предложенных мероприятий по совершенствованию механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему Российской Федерации позволит:

- в результате организационных изменений на 25-30% сократить трудовые затраты;
- в результате преобразования правовой системы увеличить доходную часть бюджета более чем на 2 трлн. руб.

Таблица 5

Мероприятия по совершенствованию налогового администрирования, контроля и результаты их внедрения

Направление совершенствования	**Преимущества**	**Недостатки**
1	*2*	*3*
Проведение предварительного контроля ("фискальный рескрипт")	Позволяют добросовестному налогоплательщику застраховаться от того, чтобы его действия и заключаемые им договоры не были в дальнейшем квалифицированы налоговой администрацией как злоупотребление правом	Увеличение затрат и функций налоговых органов
Наделение налоговых органов правом доступа к информации о движении денежных средств по счетам налогоплательщика	повысит эффективность контроля за всеми операциями, проводимыми предприятиями – крупнейшими налогоплательщиками	возможен полный отказ от уплаты налогов, когда фирмы обнаруживают, что задолженность по налогам и штрафам растет столь быстрыми темпами, что погасить ее не удается, что бы они ни делали
Создание системы балльной оценки работы налоговых органов	позволяет осуществлять служебный надзор за деятельностью самих налоговых органов	увеличение затрат на содержание государственных служащих
Борьба с коррупцией в налоговых органах	снижение расходования средств через выравнивание нечестных условий во взаимоотношениях налогоплательщика и государства	трудная реализация в эпоху трансформации экономики

1	2	3
Совершенствование информационного обмена в электронном виде между налоговыми органами и органами внутренних дел	- внедрение автоматизированной системы запросов к базам данных органов внутренних дел в режиме реального времени; - улучшение взаимодействия между налоговыми органами и органами внутренних дел	потребует значительных затрат на разработку программного обеспечения данного мероприятия

В то же время внедрение усовершенствованного механизма поступления налоговых доходов в бюджетную систему потребует от государства дополнительных затрат в размере 50 млрд. руб. на обеспечение деятельности налоговых органов. Однако в целом положительный экономический эффект очевиден.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.98 г. №145-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2.
3. Государственные и территориальные финансы: учеб. / под ред. Л.И. Сергеева, А.Г. Мнацаканяна. – Калининград: БИЭФ, 2011. – 410 с.
4. Кookуева В.В. Оценка налоговой нагрузки на российскую экономику в современных условиях // Экономика и политика. 2009. №9.
5. Ордынская Е.В. Проблемы налоговых платежей // Аудит и финансовый анализ. 2010. №4.
6. http://finance.rambler.ru
7. http://www.nalog.ru

УДК 336.713:330.131.7

Системный подход к управлению рисками коммерческих банков

Г.Г. Арунянц, А.Р. Бадеян

Анализируются проблемы функционирования кредитной организации (коммерческого банка) в условиях неопределенности и риска. Проведен анализ факторов возникновения и основных проблем минимизации кредитных рисков. Рассмотрены основные механизмы идентификации факторов риска, методы оценки меры рисков и принципы принятия решений по управлению рисками. Анализируется модель управления и схема процессов управления рисками кредитных организаций. Рассмотрены основные проблемы оптимизации кредитных рисков.

Problems of functioning of the credit organization (commercial bank) in the conditions of uncertainty and risk are analyzed. The analysis of factors of emergence and the main problem of minimization of credit risks is carried out. The main mechanisms of identification of risk factors, methods of an assessment of a measure of risks and decision-making

principles on risk management are considered. The model of management and the scheme of management processes is analyzed by risks of the credit organizations. The main problems of optimization of credit risks are considered.

Ключевые слова: кредитный риск, риск ликвидности, кредитная организация, коммерческий банк, системный анализ, система управления, инвестиционные ресурсы, факторы риска, мера риска, методы оценки риска, модель управления.

Keywords: credit risk, risk of liquidity, credit organization, commercial bank, system analysis, control system, investment resources, risk factors, risk measure, methods of an assessment of risk, management mode.

Переход на новый уровень развития банковской системы РФ сопровождается жёсткой конкуренцией и нестабильностью внешней среды. Рост банковской конкуренции вынуждает коммерческие банки проводить более рисковую политику по основным направлениям деятельности, что ведет к снижению их ликвидных позиций.

Для сохранения своего положения на рынке коммерческие банки вынуждены использовать новейшие банковские технологии, в результате чего актуализируется проблема управления кредитным риском, а решение любой экономической задачи должно опираться на правильное понимание его сущности и механизма исследования.

Понятие риска охватывает все стадии формирования и функционирования коммерческого банка. Постепенно меняются темпы роста развития банковской деятельности, ощущается потребность в переменах, наступает время принятия качественных решений о дальнейшем развитии [5].

Банковский риск – это ситуативная характеристика деятельности любого банка, отражающая неопределенность в отношении наступления того или иного события, возникающего под воздействием внутренних и внешних факторов, негативно сказывающихся на прибыли или капиталах банка.

Кредитный риск можно рассматривать как самый крупный, присущий банковской деятельности. По мнению большинства авторов [6], это риск невозврата заемщиком полученного кредита и процентов по нему.

В спектре банковских рисков РФ ведущее место по частоте возникновения (около 60%) и объёму потерь (более 80%) занимают риски ликвидности и кредитования. Учет рисков ликвидности и кредитования в банках является обязательной информационной основой процесса принятия решений при разработке практических мер по увеличению портфеля ссудной задолженности, обеспечению безопасности конкретных банковских операций и сделок [9]. Именно это в значительной степени определяет своеобразие методологии управления кредитными рисками, а возникновение новых условий хозяйствования, применение финансовых технологий, современных финансовых инструментов и других инновационных факторов обусловливают появление новых видов рисков.

Кредитный риск ведет к возникновению всей цепочки банковских рисков. Поэтому многое в обеспечении качества кредитного портфеля и кредитного процесса зависит от уровня организации управления кредитными рисками, а процесс управления является необходимой частью стратегии и тактики

выживания и развития любой кредитной организации и заслуживает особого внимания, т.к. от его качества зависит успех работы [12]. Вопросы, связанные с методами минимизации кредитных рисков при кредитовании, в экономической литературе разработаны недостаточно. Обобщение и систематизация всех знаний о сути и содержании кредитного риска на современном этапе развития кредитного рынка, а также разработка практических рекомендаций в плане минимизации и нейтрализации рисков при кредитовании становятся важной задачей.

В процессе выполнения функций финансового посредника коммерческие банки сталкиваются с большим количеством всевозможных рисков, оптимизация которых – непременное условие стабильности работы как отдельного взятого банка, так и банковской системы в целом.

Оптимизация банковских рисков – это процесс определения соотношения отдельных видов банковских рисков, при котором обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем рентабельности и уровнем финансовой устойчивости банка. Максимальная эффективность и действенность процесса оптимизации банковских рисков может быть достигнута лишь при условии системного подхода, когда объектом анализа становятся все стороны деятельности банка, все выполняемые им операции, рассматриваемые во взаимосвязи и взаимозависимости.

Система оптимизации банковских рисков предполагает [19]:

- формирование классификации банковских рисков, отвечающей особенностям выполняемых банком операций и услуг;
- выявление показателей, характеризующих отдельные виды банковских рисков;
- определение общего уровня риска, отражающего максимально возможную степень риска для банка;
- упрощение интерпретации цифровой информации банка с целью принятия своевременного и корректного решения.

При таком системном подходе проблемы, связанные с функционированием компонентов системы оптимизации банковских рисков, рассматриваются в контексте проблем всей системы, что обеспечивает целостный подход к их решению и более высокую обоснованность рекомендаций.

Система оптимизации банковских рисков является составной частью ***риск-менеджмента*** и служит базой для планирования банковской деятельности, управления финансовыми потоками и банковскими рисками [16, 18]. Целью риск-менеджмента является получение наибольшей прибыли при оптимальном (допустимом) соотношении величины этой прибыли и предпринимательских рисков.

Известны различные подходы к оценке и управлению рисками такие как [3, 13, 15]: *статистический* метод, подход на основе *экспертных оценок* и *оценки субъективной вероятности*, *вероятностно-статистический* подход, *теоретико-вероятностный* метод, метод расчета и управления рисками *с использованием теории полезности*. Принципиальная сложность проведения

такого анализа рисков для современных систем заключается в том, что зачастую достаточно трудно оценить степень достоверности полученного результата. Ключевым недостатком большинства методов управления рисками является наличие у них двух конфликтующих по сути свойств [17]:

1) Ярко выраженный качественный и субъективный подход к анализу рисков, что обусловливает слабую формализуемость, и сложность создания автоматизированных инструментальных средств анализа и управления рисками на основе разработанной методики.

2) Жестко формализованный подход к анализу рисков. Сложные формальные методы трудно применить при отсутствии математических моделей процессов, происходящих в системах, а также при недостаточном объеме статистических данных [13, 17].

В этом противоречии чрезвычайно актуальным становится построение эффективной методики выбора оптимальной *меры риска* для исследуемой системы в целом с учетом всех процессов системы, имеющих принципиально различный характер [2].

Обоснованию меры риска посвящено множество исследований [3, 4, 8, 13, 15]. Распространенная экономическая методология использует концепцию риска как *возможности* [13]. При рассмотрении задачи оценки и управления рисками в некоторых случаях необходимо использовать подход, позволяющий учитывать индивидуальные особенности управляющего субъекта. Это обусловлено субъективным подходом при оценке рисков и необходимостью учитывать особенности целей, для достижения которых функционирует управляющая система [3, 7, 13, 17].

Проблема определения общего риска для совокупности сложного взаимодействия различных рисков на данном этапе в полной мере не решена [17]. Существующие методики дают комплексную оценку риска системы лишь на качественном уровне.

Ввиду структурной сложности коммерческого банка, решающего задачи кредитования в условиях возможных рисков [2], возникает проблема адекватной идентификации и оценки рисков, обусловленных функционированием отдельных элементов такой системы. Важным становится учет возможности анализа рисков на основе их классификации.

Рассматривая управление как воздействие, ***управление кредитным риском*** в банке можно определить как организованное воздействие субъекта управления (сотрудники банка, осуществляющие деятельность по кредитованию заемщиков, и руководящий персонал) на объект управления (кредитный риск и деятельность сотрудников, задействованных в кредитных операциях) с целью снижения или поддержания на допустимом уровне показателей кредитного риска банка [7, 14].

В настоящее время коммерческими банками и другими кредитными организациями может использоваться широкий спектр приемов и методов регулирования риска: дистанционного мониторинга; рейтинговой оценки; раннего реагирования; комплексной оценки рисков кредитной деятельности. Однако копирование моделей оценки банковских рисков, успешно применяемых

за рубежом, неприемлемо для российского банковского бизнеса [2]. Внедрение и апробация зарубежного опыта невозможны без учета особенностей отечественного рынка.

Основной проблемой управления кредитными рисками в современных условиях является отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, необходимой методологической и методической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации.

Управление кредитным риском предполагает создание механизма идентификации факторов риска, анализа и расчета их величины, мониторинга текущих открытых позиций. Эффективное выполнение этих функций невозможно без использования формальных систем поддержки принятия решений. В этих условиях большой интерес представляют ***системные изыскания***, направленные на разработку новых методов оценки и регулирования рисков. Кредитный риск зависит от воздействия множества факторов, которые необходимо учитывать при проведении кредитных операций и организации управления рисками.

Структурирование факторов кредитного риска дает возможность осуществления анализа рисков на разных уровнях – на уровне каждой конкретной кредитной сделки и на уровне кредитного портфеля кредитной организации (коммерческого банка) в целом. ***Системный анализ*** при этом создает основу для выработки конкретных мер по минимизации рисков и установлению соответствующей системы управления рисками.

Поскольку кредиты служат главным источником доходов банка и одновременно главной причиной риска, от структуры и качества кредитного портфеля зависит его устойчивость и перспективы развития.

Управление риском ликвидности включает регулирование как величины активов, так и обязательств банка. Отсюда и его особенность, состоящая в том, что оно ограничено, с одной стороны, ликвидностью активов и ценовой конкуренцией на банковском рынке услуг, с другой, - стремлением получить максимум прибыли от всех возможных направлений деятельности банка [10].

В общем случае управление риском – многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятного события [2]. Важно понимать, что минимизация ущерба и снижение риска – неадекватные понятия. Второе означает либо уменьшение возможного ущерба, либо понижение вероятности наступления неблагоприятных событий.

К основным этапам процесса управления риском в общем случае относят (рис. 1) [20]: анализ риска; выбор методов воздействия на риск при оценке их сравнительной эффективности; принятие решения; непосредственное воздействие на риск; контроль и корректировку результатов процесса управления.

Рис. 1. Общая схема процесса управления риском

Анализ риска – начальный этап – получение необходимой информации о структуре, свойствах и имеющихся рисках. Собранной информации должно быть достаточно для принятия адекватных решений на последующих стадиях. Анализ состоит из *выявления рисков* и их *оценки*. При *выявлении рисков* (качественная составляющая) определяются все риски, присущие исследуемой системе. Здесь главное – не пропустить важных обстоятельств и подробно описать все существенные риски. *Оценка* – это количественное описание выявленных рисков, определение вероятности и размера возможного ущерба. В это время формируется набор *сценариев* развития неблагоприятных ситуаций, и для различных рисков могут быть построены *функции распределения* вероятности наступления ущерба в зависимости от его размера.

Выявление и *оценка* тесно связаны между собой, и не всегда представляется возможным разделить их на самостоятельные части общего процесса. Более того, часто анализ идет в двух противоположных направлениях – от оценки к выявлению и наоборот. В первом случае уже имеются (зафиксированы) убытки и необходимо выявить причины. В втором случае на основе анализа системы выявляются риски и возможные последствия.

Выбор метода воздействия на риски осуществляется с целью минимизировать возможный ущерб в будущем. Как правило, каждый вид риска допускает два-три традиционных способа его уменьшения. Поэтому возникает проблема ***оценки сравнительной эффективности методов воздействия на риск*** для выбора наилучшего из них. Сравнение может происходить на основе различных критериев, в том числе экономических.

На следующем этапе ***принятия решений*** определяются требуемые финансовые и трудовые ресурсы, происходит постановка и распределение задач, осуществляется анализ рынка соответствующих услуг, проводятся консультации

со специалистами. В результате формируется общая стратегия управления всем комплексом рисков.

Процесс ***непосредственного воздействия на риск*** представляется тремя основными способами: *снижением*, *сохранением* и *передачей* риска.

Снижение риска подразумевает уменьшение либо размеров возможного ущерба, либо вероятности наступления неблагоприятных событий. Чаще всего оно достигается при помощи осуществления предупредительных организационно-технических мероприятий.

Сохранение риска на существующем уровне не всегда означает отказ от любых действий, направленных на компенсацию ущерба, хотя такая возможность предусмотрена. Здесь возможно создание специальных резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска), из которых будет производиться компенсация убытков при наступлении неблагоприятных ситуаций.

Передача риска означают передачу ответственности за него третьим лицам при сохранении существующего уровня риска. К ним относятся страхование, которое подразумевает передачу риска страховой компании за определенную плату, а также различного рода финансовые гарантии, поручительства и т.д.

И, наконец, заключительным этапом управления риском является ***контроль и корректировка результатов*** реализации выбранной стратегии с учетом новой информации. Контроль состоит в получении информации от менеджеров о произошедших убытках и принятых мерах по их минимизации.

Успешное функционирование кредитной организации (коммерческого банка) в условиях риска возможно при разработке особого механизма принятия решений, позволяющего определить величину потенциальных потерь, которую кредитная организация может на себя принять, а также оценить, насколько ожидаемая доходность оправдывает риск. Следовательно, необходима разработка конкретных мероприятий, позволяющих снизить влияние фактора риска. Эта задача решается посредством создания такой системы управления риском, которая бы позволила руководству банка выявить, локализовать, измерить и проконтролировать тот или иной риск и тем самым минимизировать его влияние [1].

К основным принципам принятия решений по управлению рисками можно отнести следующие.

Принцип приемлемого уровня. В основе практических мероприятий по оценке рисков нередко лежит концепция приемлемого уровня. В соответствии с ней в процессе управления используются пороговые уровни, которые считаются приемлемыми. В данном случае целью процесса управления является регулирование риска до таких уровней. Таким образом, уровень риска должен удовлетворять следующему условию:

$$Risk \leq Risk_{ПРИЕМЛ}.$$

Основные трудности при применении данного принципа возникают при определении этого порогового значения [13].

Принцип экономического обоснования. Состоит в применении критерия "*затраты – выгода – риск*". Он заключается в том, что принятие решений о проведении операций, связанных с потенциально опасными объектами, должно быть основано на поддержании соотношения [13]:

$$V = B - C - R > 0,$$

где B – выгоды от проведения операции, C – затраты (инвестиции), R – величина, характеризующая риск.

Очевидно, что экономически обоснованным является решение, для которого величина $V > 0$, и при этом принимает максимальное значение на всем множестве возможных решений. В случае, если $V < 0$ для всех решений, принятие каких-либо управленческих решений необоснованно, т.е. в этом случае необходимо использовать стратегию уклонения или игнорирования рисков [13, 17] .

Принятие обоснованного по данному критерию управленческого решения в силу случайности управляемых процессов также связано с риском. Этот риск обусловлен возникновением ошибок первого и второго рода. *Ошибка первого рода* – принятие обоснованного решения с последующим получением отрицательного результата. *Ошибка второго рода* – непринятие решения, которое считалось необоснованным, но впоследствии способное обеспечить максимальный выигрыш.

Принцип оптимизации. При условии ограниченных ресурсов имеет смысл проводить только действия, приводящие к экономическому выигрышу, на реализацию которых хватает ресурсов [13].

Для каждого i-го элемента множества управленческих решений со стоимостью C_i и снижением риска ΔR_i можно рассчитать эффективность:

$$e_i = \frac{\Delta R_i}{C_i}.$$

При этом необходимо учитывать, что в рамках выделенных ресурсов C_B существует следующее ограничение для множества из k выбранных управляющих воздействий:

$$\sum_{i=1}^{k} C_i \le C_B .$$

Из всего множества управленческих решений выбирают такое, которое удовлетворяет вышеприведенному ограничению и является оптимальным по следующему критерию:

$$i_{\text{ÏÎÒ}} = \begin{cases} \arg\max \\ e_i > 1 \end{cases}.$$

Тогда задача выбора управленческого решения сводится к задаче оптимизации в условиях ограничений. Для нахождения оптимальных решений можно использовать классические методы оптимизации, такие как методы математического программирования или нахождение Парето-оптимальных решений [13].

В экономической теории существует несколько классических критериев выбора оптимального решения в условиях неопределенности. На их основе

возможно принятие решений и в области управления рисками. Такими критериями являются критерии Лапласа, Вальда, Сэвиджа и Гурвица [3, 4, 13].

Оценка риска (шанса) на основе статистических данных для достаточно обширного класса угроз показывает значительную зависимость его значений от времени. Для таких угроз весьма важным является учет временных характеристик при оценке и регулировании. Динамика изменения риска может быть обусловлена естественными факторами внешней среды [17]. Отсюда, в каждый отдельный временной интервал оценка риска должна проводиться по закону распределения вероятностей ущерба, который актуален в текущий период времени. Это говорит о том, что для описания этого закона необходимо ввести параметр времени, т.е. рассмотреть появление ущерба в системе как случайный процесс.

Исходя из определения случайного процесса [11], от случайной величины $У$, которая представляет ущерб и имеет плотность вероятности $\varphi(ó)$, можно перейти к случайному процессу $Ó(t)$. Тогда плотность вероятности для каждого его сечения зависит от времени $\varphi(ó,t)$. Важно, что параметр t – время – служит для того, чтобы задать какое-либо внешнее воздействие на систему со стороны определенного фактора.

Для мониторинга динамики изменения риска в исследуемой системе важно, как изменяется значение меры риска. В случае, когда появление ущерба системе может быть формализовано с помощью случайного процесса, значение меры риска также зависит от времени: $Risk = Risk(t)$.

От существующих мер риска, которые вычисляются для величины ущерба, представленной случайной величиной, можно перейти к выражениям для появления ущерба, заданного случайным процессом.

Нередко мерой риска является математическое ожидание:

$$Risk(t) = Risk(Ó(t)) = M\left[Ó(t)\right] = m_{ó}(t).$$

Для дискретного закона распределения случайного процесса появления ущерба функция, задающая зависимость риска от времени, будет иметь следующий вид:

$$Risk(t) = \sum_{\forall i} ó_i(t)\, p_i(t),$$

для непрерывного закона распределения вероятностей – соответственно:

$$Risk(t) = \int_0^{\infty} ó \cdot \varphi(ó,t)\, dó.$$

Другой мерой риска для ущерба, представленного случайной величиной, может быть дисперсия для заданного закона распределения вероятностей данной случайной величины. Когда изменение ущерба представляет собой случайный процесс, то имеет место следующее выражение для функции меры риска:

$$Risk(t) = D\left[Ó(t)\right] = D_{ó}(t).$$

По аналогии для смешанной меры риска при изменяющемся с течением времени законе распределения вероятностей функция примет вид:

$$Risk(t) = m_{ó}(t) + \beta D_{ó}(t),$$

где β – взвешивающий коэффициент.

Для анализа изменения уровня риска в системе в течение времени можно ввести характеристику его динамики в виде функции дифференциальной чувствительности:

$$S^{Risk} = \frac{dRisk(t)}{dt}.$$

Анализ динамики рисков может быть применен в том или ином виде для организации мониторинга рисков кредитной организации.

В целом система управления рисками кредитной организации относится к целеустремленным системам, реализующим определенные интересы. Согласно работе [7] стремление к реализации интересов порождает проблему управления. Реализация интересов требует определенных действий, которые с формальной стороны являются некоторыми управлениями, связанными с некоторым *наилучшим результатом* [11]. Для формализации критериев качества результата управления необходимо использовать соответствующие методы.

В случае управления рисками системы в качестве критерия наилучшего результата должен быть задан критерий на основе анализа рисков. Он будет отражать интересы лица, принимающего решения, в рамках применяемой методики управления. Если данный критерий определен, то он может выступать в роли цели на пути реализации интересов, которая может быть сформулирована на основе некоторой математической формализации. Если подобная цель сформулирована, то совокупность используемых для ее определения предположений, требований, формальных объектов и конструкций будет составлять некоторую ***модель управления*** [7]. Очевидно, что в рамках модели управления должны использоваться некоторые критериальные функции, описывающие качество управляющих действий и решений. Для возможности практического использования модели управления критерии должны быть определены в явном виде [7].

Таким образом, в основе методики управления рисками кредитных организаций лежит модель управления рисками, включающая в себя формальные критерии принятия решений в рамках данной модели. Укрупненная модель управления, обеспечивающая применение функции полезности, представлена на рис. 2.

В соответствии с приведенной моделью система представляет собой *множество субъектов*, которые производят определенные операции с ее ресурсами. Ресурсы системы представляют собой *множество объектов*.

Субъекты могут осуществлять воздействие на объекты посредством *процессов*, происходящих в системе, в зависимости от целей, которые принадлежат *множеству целей воздействия*.

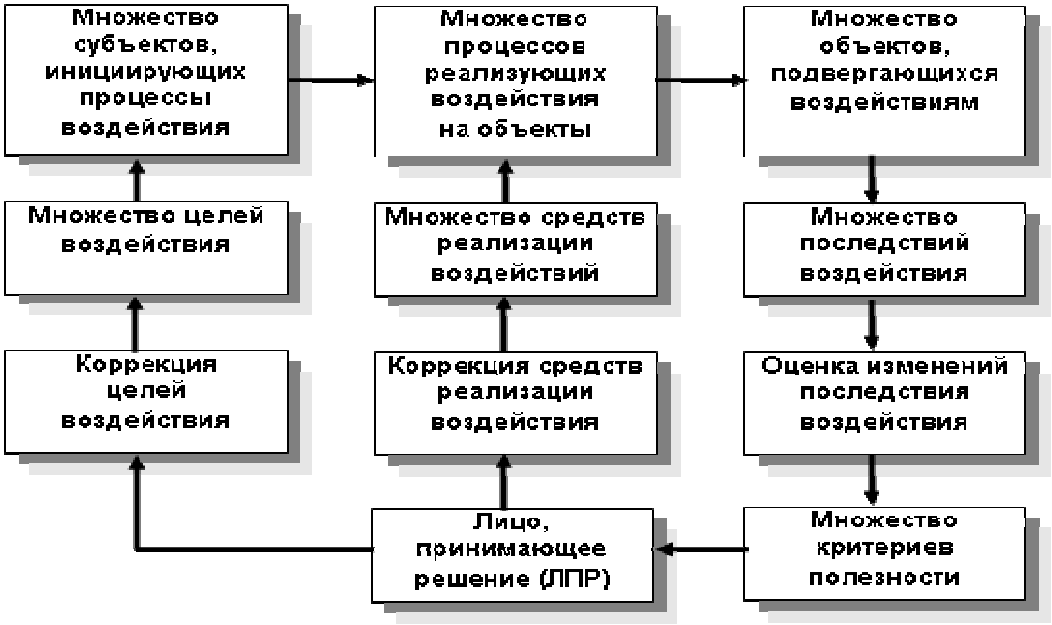

Рис. 2. Модель управления рисками

Лицо, принимающее решение (ЛПР), может осуществлять управляющие воздействия следующих видов:

1. *Коррекция целей воздействия* – управляющее воздействие, при котором изменяются цели воздействия субъектов на систему, например, применение организационных мер управления рисками. Выбор требуемой цели осуществляется из *множества целей воздействия* на систему.

2. *Коррекция средств реализации воздействий* – управляющее воздействие, осуществляющее изменения процессов воздействия субъектов на объекты. *Множество средств реализации воздействий* состоит из различных вариантов изменения характеристик процессов, происходящих в системе.

С учетом циклического характера процесса управления рисками на каждой итерации данного цикла ЛПР выбирает вариант дальнейших действий. Для принятия решения необходимо осуществлять оценку рисков перед началом каждого шага. То есть, иными словами, необходимо провести *оценку изменения последствий воздействий* множества субъектов на объекты системы после принятия данного решения. В связи с этим в модель управления рисками вводится *множество критериев полезности* для оценки сложившейся ситуации в системе. Таким образом, происходит учет субъективных интересов лица, принимающего решение.

Ситуацией в данном случае является комплексная оценка состояния системы, в которой учитывается характеристики субъектов, объектов и процессов, происходящих в ней. На основе этой оценки принимается решение об инициации каких-либо воздействий на систему со стороны ЛПР, т.е. осуществляется *ситуационное управление рисками на основе интересов (функции полезности).*

Всякая система состоит из функционирующих элементов. Для осуществления оценки рисков необходимо учитывать характеристики каждого из

этих элементов. Это часто сопряжено с трудоемкими вычислениями, а иногда даже неосуществимо из-за невозможности получить объективную информацию о каждом элементе. Зачастую при принятии качественных решений по управлению необходимо знать не точное численное значение характеристик определенных параметров элементов системы, а класс, которому они принадлежат. Понятие *класса* в данном случае означает определенную совокупность элементов системы, сходных по выбранным характеристикам. Набор таких характеристик назовем *классифицирующей совокупностью*. Выбор этих характеристик зависит от решаемой задачи. Отличие такой классификации от традиционных схем заключается в том, что в процессе ее осуществления приходится абстрагироваться от типа элемента системы, т.е. теоретически в рамках одного класса могут оказаться различные технические элементы.

Эффективность различных методов управления системами во многом определяется результатами их классификации.

Для проведения такой классификации пригоден *кластерный анализ*, широко используемый в прогнозировании поведения того или иного объекта по набору признаков, определяющих его поведение [21]. При решении подобных задач исследователь сталкивается по существу с одной проблемой: отнесением объекта рассматриваемого множества к тому или иному классу по комплексу признаков.

Для формализации приведенной выше модели управления рисками множество *субъектов*, осуществляющих процессы воздействия, обозначим S. Каждый элемент множества $s \in S$ представляет собой субъект, который оказывает воздействие на систему. Субъект может быть внешним или внутренним и иметь различные особенности воздействия на систему. Множество *процессов*, реализующих воздействия на объекты, обозначим как P. Каждый элемент множества $p \in P$ является процессом, происходящим внутри системы, либо процессом воздействия на систему извне. Множество *объектов*, подвергающихся воздействию, обозначим как O. Каждый элемент множества $o \in O$ является объектом системы. Объекты представляют собой ресурсы рассматриваемой системы.

Для каждого ЛПР существует *множество целей воздействия* G. Целью воздействия может быть, к примеру, достижение определенного уровня значений риска для системы. Тогда для оценки состояния системы, должна использоваться функция, определенная на множестве $S \times P \times O$, т.е. в зависимости от конкретных элементов, входящих в эти множества, определяется текущее состояние системы. Обозначим эту функцию (*функцию полезности*) следующим образом:

$$F = F(S \times P \times O).$$

Она позволяет оценить успешность реализации управляющих воздействий на систему. Для сравнения значения данной функции с некоторыми значениями вводится множество *критериев полезности* C. Каждый элемент множества $c \in C$ обозначает определенный уровень опасности (риска) для системы.

В зависимости от значения функции F, которое характеризует состояние системы, задается множество возможных решений по управлению. Данное множество целесообразно разбить на два подмножества: множество

управляющих воздействий по коррекции целей воздействия, а также по коррекции средств реализации воздействий. Обозначим эти множества соответственно MG и MP.

Тогда формальная модель управления будет иметь вид:

$$IRM = [S, O, P, G, F(S \times P \times O), C < MG, MP].$$

Процедура управления рисками имеет форму циклического процесса, в котором на основании оценки состояния множеств субъектов (S), объектов (O), процессов (P) и текущего значения функции $F(S \times P \times O)$ формируется множество управляющих решений MG, MP. Для каждого из этих решений значение функции F прогнозируется и сравнивается с критерием полезности, принадлежащим множеству C. На этом этапе происходит выбор оптимального решения. Осуществление этой деятельности опирается на множество G, задающее цели управления для лица, принимающего решение.

Практическое применение моделей управления требует разработки алгоритмов, позволяющих четко и детализированно определить порядок действий. Эти алгоритмы должны быть ориентированы на мероприятия по управлению рисками.

В заключение необходимо отметить следующее:

Банковский риск имеет двойственное содержание (вероятность потерь, а также предпосылки и источник получения прибыли кредитной организацией). Основной целью управления риском становится не только оценка и нейтрализация вероятных потерь, но и использование его как эффективного инструмента получения доходов. Система управления риском охватывает уровень стратегического управления, уровень организационных подразделений и их взаимодействие в случае осуществления сложной операции. Системный подход к управлению рисками объективно необходим в силу того, что мероприятия риск-менеджмента затрагивают все существенные отношения и связи любой кредитной организации (банка) [2].

Преимущества системного подхода заключаются в том, что появляется возможность увидеть критические переменные и ограничения, а также их взаимодействие друг с другом. Нельзя рассматривать ни один элемент, явление или проблему без учета последующих взаимодействий с прочими элементами.

Эффективность системы управления рисками неотделима от эффективности всей системы управления кредитной организацией, а потому может быть оценена по степени достижения намеченных целей, скорости принятия решения и т.д. Одновременно с этим эффективность рассматриваемой системы оценивается по специфическим критериям: доходу (убытку) от рисковых операций, количественным показателям риска, обоснованности использования механизмов регулирования принимаемого организацией риска.

В целом можно сказать, что эффективное управление деятельностью кредитной организации (коммерческого банка) невозможно без применения специализированных автоматизированных систем управления, с использованием стратегии управления риском в условиях постоянно действующих возмущений и системы накладываемых ограничений.

Литература

1. Арунянц Г.Г., Дзестелова К.Г. Стратегия управления риском коммерческого банка / Труды Междунар. форума по проблемам науки, техники и образования " III тысячелетие – новый мир". - М., 2004. - С. 10-13.

2. Арунянц Г.Г., Мнацаканян А.Г. Распределение ресурсов банка с использованием оптимальной стратегии управления рисками при кредитовании. – Калининград: БИЭФ, 2009. – 167 с.

3. Балдин К.В. Управление рисками и выбор стратегии // Высшее образование сегодня. 2005. № 11. С. 36-38.

4. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Риск-менеджмент: учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2005. – 285 с.

5. Банки и банковские операции: учеб. для вузов по специальности "Финансы и кредит" / под. ред. Е.Ф. Жукова; Всерос. заоч. фин.-экон. ин-т. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2005. – 471 с.

6. Банковское дело: учеб. для вузов / под. ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 476 с.

7. Баранов В.В. Процессы принятия управляющих решений, мотивированных интересами. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005. – 296 с.

8. Бартон Т.Л., Шенкир У.Г., Уокер П.Л. Риск-менеджмент: практика ведущих компаний. – М.: Вильямс, 2008. – 207 с.

9. Белоглазова Б.Н., Толоконцева Г.В. Денежное обращение и банки. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 355 с.

10. Бэррел Т. Банковское дело: стратегическое руководство. - М.: Консалтбанкир, 2006. - 367 с.

11. Вентцель Е.С., Овчаров Л.А. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения: учеб. пособие для втузов. – 2-е изд., стер. – М.: Высшая школа, 2000. – 383 с.

12. Винокуров М.А., Суходолов А.П. Банковское кредитование: в 3 т. - Иркутск, 2005. - Т. 3.

13. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие. – М.: Изд. центр "Академия", 2007. – 368 с.

14. Гамидов Г.Н. Банковское и кредитное дело. – М.: ЮНИТИ, Банки и биржи, 2005. - 315 с.

15. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2002 . – 159 с.

16. Грюнинг Х. ван, Брайович Б.С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / пер. с англ. - М.: Изд-во "Весь Мир", 2007. - 334 с.

17. Остапенко О.А., Карпеев Д.О., Асеев В.Н., Морев Д.Е., Щербаков В.Б. Риски систем: оценка и управление / под. ред. Ю. Н. Лаврухина, А.Г. Остапенко. – Воронеж: Междунар. ин-т компьют. технологий, 2007. – 261 с.

18. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и индустрии финансовых услуг/ пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 1018 с.

19. Уварычева Е.С. Особенности управления банковскими рисками / Труды Междунар. научн.-практ. конф. "Современные проблемы управления риском". - Пермь, 2010.

20. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.

21. Шимко П.Д. Оптимальное управление экономическими системами: учеб. пособие. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2004. – 240 с.

УДК 336.76:519.23

Кластерный подход к повышению конкурентоспособности российского фондового рынка

Е.А. Вольвач

В работе выдвигается гипотеза создания финансового кластера в России. Предлагается авторский подход к понятию "финансовый кластер", выделяются его основные признаки и представлена организационная модель.

In this paper a hypothesis of a financial cluster in Russia. The author's approach to the concept of "financial cluster", it highlights the main features, and the proposed organizational model.

Ключевые слова: кластер, фондовый рынок, финансовый кластер.
Keywords: cluster, the stock market, the financial cluster.

Основными базовыми долгосрочными целями развития фондового рынка России являются:

- рост конкурентоспособности российского фондового рынка в сравнении с зарубежными формирующимися рынками – конкурентами;
- рост долгосрочных инвестиций в реальный сектор, в модернизацию, в обеспечение устойчивого экономического роста;
- перераспределение собственности в российской экономике, переход к массовой модели инвестирования в процессе формирования среднего класса;
- сокращение системного риска.

Одним из подходов, принятых в экономической теории для повышения конкурентоспособности, служит теория кластеров, предложенная Портером [3].

Основы формирования экономических кластеров в России заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. В ней предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях России [1].

К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Часть проектов развития территориальных кластеров реализуется в инициативном порядке.

На федеральном уровне сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров.

Можно сделать предположение о возможности формирования финансового кластера вокруг фондового рынка России для повышения его конкурентоспособности.

Понятие "кластер" было введено американским экономистом М. Портером. Согласно его теории, кластер, или как называет сам Портер, промышленная группа, - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и т.д.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Впоследствии эта теория получила широкое развитие, в результате появилась целая группа теорий, которые целесообразно разделить на два блока. В первый блок входят теории, исследующие феномен кластерообразования (или его прообразов) с точки зрения традиционного регионального подхода к экономике городов. Они определяют в качестве важнейшего фактора формирования кластеров внешние эффекты, связанные с масштабами производства. К таковым автором были отнесены теории размещения производства, представленные в трудах И.Г. фон Тюнена, В. Лаундхарта, М. Вебера, А. Леша, теории региональной специализации А. Смита, Д. Риккардо, Э. Хекшера и Б. Олина, индустриальная теория местоположения М. Вебера, учение об автаркии больших пространств Ф. Листа, концепции полицентризма (геополитических регионов) и баланса геостратегических сил С. Коэна; концепция месторазвития П.Н. Савицкого; теория У. Изарда; концепции инноваций Й. Шумпетера; концепция полюса роста Ф. Перу, развитая в трудах Ж. Будвиля и Х.Р. Ласуэна, и отечественные теории районирования (регионализации), разработанные советской университетской географической школой Н.Н. Баранского и Н.Н. Колосовского.

Второй блок представлен группой теорий, исследующих "внутренние" факторы развития кластеров, т.е. общие преимущества городов-агломераций, получаемые от развития кластеров на территориях присутствия. Это экономические теории урбанизации. Следует отметить, что каждая из теорий интегрирует основы других экономических дисциплин и региональной экономики, доказывая тем самым междисциплинарный теоретико-методологический подход к региональному кластерообразованию. Основы кластеризации экономики, базирующиеся на теории урбанизации, в том числе на региональном уровне, представлены в работах М. Энрайта, С. Розенфельда, П. Потье, А. Арзуманяна, Е. Варги, М. Максимовой, Ю. Шишкова, М. Войнаренко,

С. Соколенко, С. Раевского, Ю. Винокуровой, Н. Лариной, И. Пилипенко, А.Г. Гранберга и др.

В экономической литературе выделяются два центральных элемента в кластерах. Во-первых, фирмы в кластере должны быть связаны некоторым способом. Связи являются и вертикальными (цепи покупок и продаж), и горизонтальными (дополнительные изделия и услуги, использование подобных специализированных затрат, технологий или институтов и другие связи). Кроме того, большинство этих связей вовлекает социальные отношения или сети, которые производят выгоды для задействованных фирм.

Вторая фундаментальная характеристика: кластеры – географически близкие группы взаимосвязанных компаний. Совместное местоположение компаний способствует формированию и увеличению преимуществ, создающих стоимость, являющихся результатом сети взаимодействий между фирмами.

Как правило, кластерный подход применяется к сфере материального производства. В настоящее время отсутствуют теоретические исследования по вопросам формирования и развития финансового кластера, определения его содержания и принципов организации.

Автором предлагается при определении содержания финансового кластера исходить из двух методологических оснований: рассмотрение финансового сектора региона в плоскости взаимодействия воспроизводственного, конъюнктурного, корпоративного, институционального подходов и как кластерной структуры.

Исходя из этого, "финансовый кластер" автор предлагает трактовать как совокупность сконцентрированных по географическому признаку финансовых и инфраструктурных организаций, органов регулирования, взаимно способствующих экономическому росту региона на основе трансформации инвестиций в реальную экономику с наименьшими трансакционными издержками, снижения уровня риска инвестиций, развития внутренней конкурентной среды, консолидации интересов и оптимального сочетания инструментов регулирования.

Целесообразно выделить следующие признаки российского финансового кластера:

1. Ядро кластера. В теории различают две модели кластеров: шотландскую (ядро которой – крупная компания, объединяющая вокруг себя небольшие фирмы) и итальянскую (предполагает более гибкое и "равноправное" сотрудничество предприятий малого и среднего бизнеса). Для российского финансового кластера более предпочтительна вторая модель. Ядром финансового кластера в России может являться Биржа, Единый регулятор, Центробанк.

2. Территориальная локализация. В связи с заменой торговых площадок на автоматизированные электронные системы у участников финансового кластера уже нет необходимости стремиться занять местоположение рядом с организатором торговли. Однако традиционная территориальная локализация у российского финансового кластера все же существует: 80% всех участников находятся в Москве.

3. Устойчивость кооперационных связей хозяйствующих субъектов — участников кластерной системы с доминирующим значением этих связей для большинства ее участников. Главным условием развития фондового рынка на сегодняшний день является не наличие и развитие единичных представительств финансовых институтов, а именно совокупность всех взаимосвязанных финансовых посредников и инфраструктуры и их тесная взаимосвязь и взаимозависимость.

4. Долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках ее бизнес-программ и стратегических целей. Финансовый рынок в России развивается в соответствии с Концепцией создания международного финансового центра в Российской Федерации, предусматривающей долговременную координацию взаимодействия всех его участников.

Выделение данных признаков еще раз доказывает существование финансового кластера в России. По мнению автора, модель структуры финансового кластера можно представить следующим образом (рисунок):

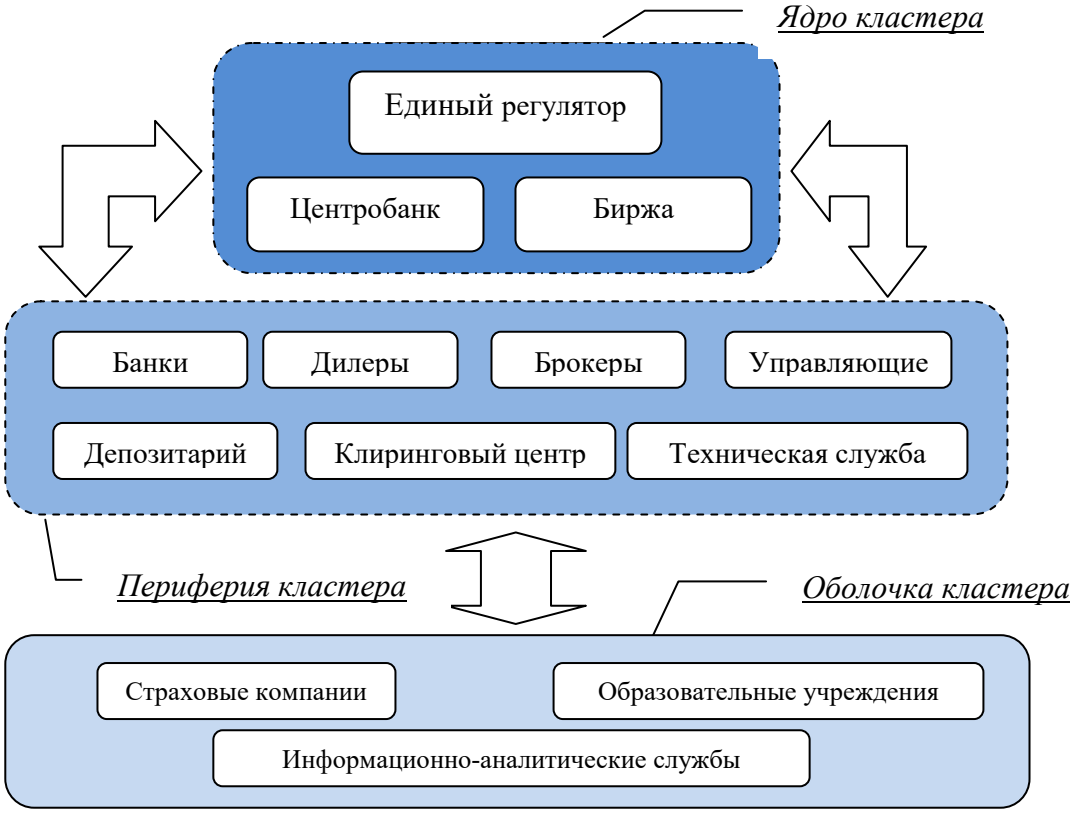

Рисунок. Модель российского финансового кластера

Российской финансовый кластер включает в себя: первый уровень – ядро кластера – Единый регулятор, фондовая биржа и Центробанк; второй уровень – инфраструктурные организации, обеспечивающие функционирование фондового рынка; третий уровень – оболочка кластера – организации, поставляющие кадры для всех участников кластера, а также информационно-аналитические и страховые компании.

Важно отметить, что большинство участников кластера не конкурируют между собой напрямую, а только обслуживают разные сегменты рынка. Однако у

них много общих целей, потребностей и возможностей, они встречают много одинаковых ограничений и препятствий на пути повышения производительности. Поэтому государственные и частные инвестиции, направляемые на улучшение условий функционирования кластера, приносят пользу сразу многим компаниям.

В результате анализа признаков финансового кластера и международных финансовых центров автор делает вывод, что данные понятия имеют схожие черты, но разный принцип управления. Введение понятия финансового кластера в механизм реализации стратегии развития финансового рынка имеет ряд преимуществ.

Во-первых, это наиболее современный, удобный инструмент реализации финансовой и биржевой политики, имеющий значительные преимущества перед отраслевым подходом. Государство получает возможность рассматривать существующие проблемы комплексно, системным образом, в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям. Кроме того, кластерный подход позволяет использовать в качестве "стержня" стратегии развития кластера инициативы, выдвинутые и реализуемые лидерами бизнеса, которые, таким образом, гарантированно будут успешно реализованы.

Во-вторых, кластерный подход помогает наладить хорошую модель для делегирования полномочий. В качестве примера можно привести систему управления Финляндии, США и Германии, где очень эффективно распределены полномочия, каждый субъект решает задачи в пределах своих возможностей, компетенций, не ущемляя права представителей остального общества.

В-третьих, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом.

Кластерный подход к управлению экономикой выгоден непосредственно для бизнеса. Это выражается в доступе к кадровой инфраструктуре. Конкурентоспособность предприятий во многом зависит от квалифицированных кадров. Если у нас нет квалифицированных кадров, то мы не можем конкурировать на международном рынке. Для того чтобы "вырастить" кадры внутри компании, требуется достаточно много времени и капиталовложений. Кроме того, в одиночку развиваться, создавать специалистов не может даже крупная компания. Поэтому кластерные инициативы очень часто бывают направлены на развитие кадрового потенциала.

Кроме того, применение кластерного подхода способствует развитию инфраструктуры для исследований и разработок. На определенном этапе развития кластера становится возможным создание ассоциации, которой делегируются полномочия по управлению его активами. В этом случае кластер получает возможность финансировать инновации, НИОКР.

Среди важных преимуществ, создаваемых кластером, также можно отметить доступ его участников к информации о маркетинге, технологиях, текущих потребностях клиентов, что позволяет компаниям работать более эффективно и выходить на новый уровень развития.

Достижение успеха при развитии кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня. Только взаимопонимание и

готовность к сотрудничеству между ними гарантируют получение положительных результатов.

Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона является установление постоянного диалога всех участников процесса – малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, системы образования, СМИ и др.

Кластерный подход, будучи общепринятым в наиболее развитых странах, показал способность к достижению большего взаимопонимания с лидерами бизнеса, позволяя говорить с ними на одном языке.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года//Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009).

2. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. вестник Ростовск. гос. ун-та. 2007. №1. Ч. 2.

3. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Междунар. отношения, 1993. С. 51.

4. Пятинкин С.Ф Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. - Минск: Тесей, 2008.

5. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] // Экономика региона. 2007. №18. Ч. 2 (декабрь). Режим доступа: http://journal.vlsu.ru

6. Толмачева О.Н., Гельвих М.В. Преимущество кластерного подхода в формировании и развитии экономики региона // Междунар. заочная научно-практ. конф. "Экономика и управление: прошлое, настоящее, будущее". – Новосибирск, 2012.

7. Трофимова О.М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике// Вопросы управления. 2010. №2 (11).

8. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5.

УДК 336.78

Создание эффективной тарифной системы в области документарного аккредитива

О.Д. Колмакова

В настоящее время банки тщательно разрабатывают и устанавливают тарифы на банковские услуги по таким направлениям как расчетно-кассовое обслуживание физических и юридических лиц, вклады, денежные переводы, услуги по банковским картам. Спрос на документарные операции ниже, что, на наш взгляд заставляет многие банки отказываться от создания эффективной тарифной системы в области документарного аккредитива.

Nowadays banks carefully work out and introduce tariffs for banking services in such directions as cash management services for individuals and legal entities, deposits, remittances, bank card services. The demand for trade finance products below that in our opinion has forced many banks to reject the establishment an effective tariff system in the field of documentary credit.

Ключевые слова: тариф, внешние и внутренние факторы, принципы тарифной политики в области документарного аккредитива, ценообразование.

Keywords: tariff, external and internal factors, the principles of tariff policy in the field of documentary credit, pricing.

В Толковом словаре экономических терминов В. Коноплицкого и А. Филина отмечается, что "тариф – элемент системы ставок платы за розничные услуги и услуги производственного характера" [3]. Применительно к банковской деятельности под тарифом будем понимать установленный банком, размер вознаграждения, взимаемый с клиента за оказание услуги банком с пояснениями и примечаниями по условиям оказания услуги (продажи банковского продукта) и взимания комиссионного вознаграждения. Такая трактовка понятия "тариф" помогает понять, что тарифная политика банка не связана с установлением процентных ставок. Вопросы касательно установления платы по таким структурированным продуктам как пост-импортное/пост-экспортное финансирование, предъэкспортное финансирование, финансирование под покрытие Экспортных кредитных агентств (ЭКА), несущих кредитный риск, рассматриваются коллегиальными органами банка согласно их компетентности и не являются предметом регулирования тарифной политики.

Комплексный подход к рассмотрению тарифной политики в области документарного аккредитива предполагает установление единых принципов организации тарифной работы с документарными операциями, определение внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на формирование тарифов на документарные услуги, а также возможность управления возникающими при установлении или изменении тарифов на данную услугу рисками.

Оптимизация подходов банка в части создания эффективной тарифной политики по документарным операциям, на наш взгляд, будет способствовать укреплению конкурентной позиции банка на рынке документарных операций.

При проведении документарных операции можно определить следующие *основные принципы* тарифной политики:

- принцип конкурентоспособности;
- принцип клиентоориентированности;
- принцип экономической эффективности;
- принцип делегирования;
- принцип отсутствия внутренней ценовой конкуренции;
- принцип приоритета социальных/государственных программ.

Принцип конкурентоспособности документарного аккредитива предполагает, что тариф, установленный на услугу по открытию (авизованию и др.) аккредитива, не уступает предложениям других банков на данную услугу.

Она предоставляется в схожие временные рамки, имеет схожий документооборот.

Принцип клиентоориентированности тарифа по документарному аккредитиву подразумевает заинтересованность банка в гибкости взаимоотношений с клиентом путем установления дифференцированных тарифов на продукты и услуги. Так, в случае открытия аккредитива на крупную сумму банк может предложить клиенту ценовое поощрение в виде снижения комиссии. Наглядное и доступное информирование клиентов о тарифах помогает обеспечить правильный выбор услуги. Принцип клиентоориентированности может быть реализован при разработке специальных тарифов по аккредитивам для отдельных клиентских сегментов. На основании расчетов экономической целесообразности банк может устанавливать индивидуальные тарифы по документарным аккредитивам.

При расчете тарифа на услугу по документарному аккредитиву необходимо оценивать влияние тарифа на прибыль банка, объемы продаж и рассчитывать себестоимость отдельных операций. Реализуя **принцип экономической эффективности,** при установлении тарифа банк стремится обеспечить необходимый уровень рентабельности открытия аккредитива клиенту или продуктов торгового финансирования, в которые входит данная услуга.

С целью проведения эффективной клиентской политики универсальные банки с развитой филиальной сетью могут делегировать полномочия в установлении тарифов филиалам, применяя **принцип делегирования**.

Принцип отсутствия внутренней ценовой конкуренции направлен на то, что в подразделениях банка, которые находятся в одном и том же регионе, исключается внутренняя ценовая конкуренция на услуги по документарному аккредитиву.

Принцип приоритета социальных/государственных программ. Банк может открывать аккредитивы в рамках определенных программ, несущих социальную миссию. В таком случае разработка тарифа на открытие аккредитива должна учитывать объемы таких операций для обеспечения их безубыточности.

На установление и внесение корректировок в тарифы по документарным аккредитивам влияют следующие факторы:

А) внутренние:

- закрепление в стратегии развития банка целей по документарным операциям и продуктам торгового финансирования в конкретном сегменте на основе анализа конъюнктуры рынка по услуге/продуктам;
- расчет себестоимости услуги;
- определение минимального и оптимального уровня рентабельности услуг;
- разработка показателей, характеризующих эффективность тарифной работы и их контроль;
- степень изученности рынка сбыта услуги банком;

- степень изученности рисков, возникающих при установлении и изменении тарифов на услуги по документарным операциям и разработанности методов управления ими;
- определение перечня связанных услуг на рынке документарных операций.

Б) внешние:

- степень конкуренции и ее влияние на цены;
- состояние спроса на услугу.

Закрепление в стратегии развития банка целей по документарным операциям и продуктам торгового финансирования в конкретном сегменте на основе анализа конъюнктуры рынка по услуге/продуктам.

Цели и задачи, которые банк формирует в документарном сегменте услуг, закрепляются в стратегии развития. Цели на рынке услуг в общем виде определяются задачами, стоящими перед банком на каждом этапе его развития с учетом анализа выполнения заданий бизнес-плана.

При изменении ситуации на рынке или других внутренних факторов в стратегию вносятся корректировки. Соответственно изменяются и тарифы на документарные услуги.

Анализ конъюнктуры рынка в регионе в данном направлении, по нашему мнению, целесообразно делать, изучая спрос на три основных продукта:

- внутрироссийские аккредитивы;
- международные аккредитивы с оплатой по предъявлении ("at sight");
- международные аккредитивы с отсрочкой платежа (за счет собственных средств банка или за счет привлеченного финансирования от иностранных банков).

В сравнительный анализ банковской конкурентной среды следует включать только реальных конкурентов или тех, кто может ими стать в обозримой перспективе. Оценку значимости конкурента необходимо проводить с использованием доступных данных о его месте на региональном рынке и/или экспертным путем.

В процессе анализа целесообразно проанализировать линейку продуктов/услуг по документарным операциям. В рамках услуги открытия аккредитива отдельно изучаются соотношения тарифов по документарным операциям для юридических и физических лиц с целью выявления конкурентных тарифов. Рекомендуется также оценить влияние изменения тарифов на конкретные услуги и поведение клиентов – эластичность спроса. С целью выявления групп и видов тарифов, наиболее значимых для решений, принимаемых клиентами, целесообразно осуществлять опрос клиентуры, находящейся на обслуживании в банке.

Расчет себестоимости банковских услуг по документарным операциям

Определяющей составной частью тарифа является себестоимость услуги. Для установления тарифа на услугу/продукт рекомендуется определить **нормативную себестоимость**, т.е. расходы на оказание одной услуги при нормативной загрузке работников:

1. провести хронометраж - время, затрачиваемое на оказание одной услуги в зависимости от квалификации работников, периода времени.

2. занести данные хронометража в технологическую карту для каждой анализируемой группы услуг (табл. 1). Хронометраж рекомендуется проводить по базовым услугам (открытие, авизование, прием, проверка и отправка документов).

Таблица 1

Пример технологической карты услуги по приему, проверке и отправке аккредитива

Услуга по приему, проверке и отправке аккредитива	Время операции в ручном режиме, мин.	Время операции в автоматизированном режиме, мин.	Доля операций в автоматизированном режиме в общем объеме операций (экспертная оценка)	Средневзвешенное значение времени операции
Проверка комплектности				
Проверка правильности оформления письма-поручения бенефициара				
Проверка подписей уполномоченных лиц				
сумм и сроков действия аккредитива				
наличия правильно оформленных индоссаментов на тратте, коносаменте, страховых документах				

3. рассчитать и занести в технологическую карту средневзвешенное значение времени на оказание одной услуги в ручном и автоматизированном режимах. Это значение рассчитывается по доле услуг, оказываемых в указанных режимах в общем количестве оказываемых в территориальном банке услуг данного вида (может быть оценена экспертно).

Анализ банковской практики показал, что себестоимость услуги складывается из прямых и косвенных расходов и рассчитывается по следующей формуле:

$$СУ = ФОТу \times (1 + Кнч) + М + ФОТу \times Ккр,$$

где *СУ* - себестоимость услуги;

ФОТу - фонд оплаты труда работников, оказывающих данную услугу клиенту, приходящийся на одну услугу (исходя из среднемесячного фонда оплаты труда за единицу времени и времени, необходимого на оказание одной услуги);

Кнч - коэффициент, равный суммарной ставке начислений на фонд оплаты труда и страховые взносы;

М - материальные затраты, относящиеся непосредственно к оказанию данной услуги (расходные материалы, амортизация специального оборудования, расходы на связь), часть из которых включается в себестоимость одной услуги

полностью (например, бланк векселя и т.п.), а часть - в пропорции к времени оказания одной услуги (амортизация и др.);

[*ФОТу* х (*1+Кнч*) + *М*] - прямые расходы на оказание услуги, т.е. расходы, относимые на себестоимость данной услуги в полном объеме;

Ккр - коэффициент косвенных расходов, относимых на услуги.

Коэффициент косвенных расходов Ккр рассчитывается по формуле:

$$Ккр = КР/ФОТбп,$$

где *КР* - косвенные расходы за период (в части расходов на оплату труда не учитывается фонд оплаты труда бизнес-персонала);

ФОТбп - фонд оплаты труда бизнес-персонала за тот же период.

Показатели, связанные с фондом оплаты труда, рассчитываются следующим образом (табл. 2):

Таблица 2

Расчет численности и фонда оплаты труда бизнес-персонала, в том числе оказывающего услуги

Наименование бизнес-подразделения	Среднесписочная фактическая численность бизнес-персонала	Фонд рабочего времени бизнес-персонала, затрачиваемого на оказание услуг клиентам	Фонд оплаты труда бизнес-персонала, тыс. руб.		В том числе фонд оплаты труда персонала, занятого оказанием услуг, тыс. руб.	
			оклады	премиальные и иные выплаты	оклады	Премиальные и иные выплаты

При этом под бизнес-подразделениями понимаются структурные единицы территориального банка, отделения, филиала, занятые всеми видами привлечения и размещения ресурсов, а также расчетными операциями, выполнением иных поручений клиентов. Отличительным признаком этих подразделений является то, что они дают доходы и/или прямо обеспечивают приток в банк денежных средств. К бизнес-подразделениям в отделении банка относятся подразделения вкладов, расчетов, переводов, кассовых, валютных операций, кредитования, операций с ценными бумагами, инкассации, работы с юридическими лицами и бюджетами, с пластиковыми картами, подразделения ресурсов, корреспондентских отношений с коммерческими банками.

Определение минимального и оптимального уровня рентабельности услуг

После расчета себестоимости услуги ее необходимо сравнить с рыночным уровнем тарифов на данную услугу, определить конкурентоспособную цену услуги (с учетом влияния банка на уровень цен на рынке данной услуги, т.е. учет такого фактора, как вероятность изменения банками-конкурентами своих тарифов вслед за изменениями, произошедшими в банке, причем в том же направлении, т.е. повышение (снижение) своих тарифов в том случае, если банк их увеличил (уменьшил)) и рассчитать рентабельность оказания одной услуги по следующей формуле:

$$РУ = ((ДУ - СУ)/ СУ) \times 100\%,$$

где *РУ* - рентабельность оказания одной услуги;

ДУ - доходы от оказания одной услуги (равны величине тарифа);

СУ - себестоимость одной услуги.

Величина рентабельности может быть различной и варьировать по услугам в зависимости от границ цены, которые позволяет рынок, от тех конкретных задач, которые решает банк, предоставляя данную услугу.

Минимальная рентабельность услуги обеспечивает только возмещение затрат на ее оказание или минимально допустимый уровень рентабельности, определенный банком. Оптимальная рентабельность услуги - соотношение получаемого чистого дохода от оказания услуг и затрат на их оказание, при котором сохраняется конкурентоспособность услуг банка и обеспечивается достаточный уровень прибыли.

При определении оптимальной рентабельности услуги проводится анализ возможностей сокращения расходов на предоставление услуги при росте оборотов по ней. Здесь имеют значение такие факторы, как повышение загрузки персонала (в пределах допустимых норм), возможная рационализация технологии оказания услуги при ее массовом характере и др. Если экономия достижима, нужно рассчитать возможные уровни объемов реализации услуги при тех или иных значениях тарифов, при которых сокращаются затраты на оказание одной услуги, а суммарные расходы на оказание услуги с увеличением объема растут более медленно по сравнению с получаемыми доходами от ее оказания.

Таким образом, следует выбрать такое оптимальное соотношение "объем услуги - цена (тариф)", при котором соотношение получаемого дохода от оказания всего объема услуг за период и затрат на их оказание за тот же период будет максимальным, а дальнейший рост объема предоставленных услуг обеспечит увеличение прибыли и уровня рентабельности.

По результатам анализа определяется значение тарифа, обеспечивающего выбранный уровень рентабельности.

Указанное соотношение (доходов к затратам) целесообразно определять не только по отдельно взятой услуге, но и по комплексу взаимосвязанных услуг и по всей совокупности услуг, оказываемых банком, что позволит определить оптимальный объем прибыли от оказания услуг и оптимальный уровень рентабельности услуг.

Если с учетом конъюнктуры рынка и задач, стоящих перед банком по продвижению конкретной услуги, на нее не может быть установлен тариф, который обеспечит полное возмещение затрат, рекомендуется произвести расчет рентабельности по группе взаимосвязанных услуг или по всему комплексу услуг. При этом установление тарифа ниже уровня окупаемости возможно в том случае, если затраты по данной конкретной услуге, не покрытые доходами от ее оказания, перекрываются доходами, полученными от оказания других услуг и, таким образом, компенсируются в расчете на весь комплекс услуг при соблюдении запланированного уровня рентабельности услуг.

Контроль над показателями, характеризующими эффективность тарифной работы в территориальном банке

В качестве наиболее общего, агрегированного показателя, характеризующего динамику эффективности работы по оказанию услуг, можно использовать коэффициент окупаемости расходов, учитываемых при расчете себестоимости услуг, доходами от оказания услуг, рассчитываемый следующим образом:

$$K = (СКД / СР) \times 100\%,$$

где *СКД* - сумма комиссионных доходов за период,

СР - сумма расходов за тот же период (комиссионные сборы, другие операционные расходы, расходы на содержание персонала, амортизация, расходы, связанные с содержанием (эксплуатацией) имущества и его выбытием, организационные и управленческие расходы, расходы прошлых лет, выявленные в отчетном году).

Данный коэффициент рекомендуется рассчитывать ежеквартально по данным Отчета о прибылях и убытках и отслеживать его динамику. При складывающейся негативной тенденции (снижении коэффициента) следует произвести анализ доходов и расходов (в разрезе их статей) на оказание услуг за соответствующий период, с целью определения факторов, повлиявших на изменение коэффициента, и осуществить факторный анализ причин его изменения, оценив их с точки зрения реального отражения результатов тарифной работы, а также воздействия тех или иных объективных, не зависящих от банка факторов.

Несмотря на известную условность данного показателя, по динамике его за относительно длительный период (год и более) можно делать выводы о повышении или снижении эффективности тарифной работы в банке. Поэтому при установлении тарифов в банке рекомендуется оценивать, как те или иные изменения в перспективе отразятся на величине указанного коэффициента.

Рекомендуется также ежеквартально рассчитывать темпы роста доходов от оказания услуг, а также долю доходов от оказания услуг в общей сумме доходов банка, анализировать причины изменения их динамики.

По результатам проведенного анализа при необходимости принимаются решения о пересмотре установленных в банке значений.

Степень изученности рынка сбыта услуг. С целью уменьшения неопределенностей и минимизации рисков банком проводятся сбор и анализ данных, позволяющих получить информацию о рынке документарных операций. Как результат проведения маркетинговых исследований, банк получает конкурентные преимущества, имеет возможность снизить финансовые и коммерческие риски, повысить эффективность коммуникационных мероприятий.

Одной из основных задач тарифной политики банка является управление рисками, возникающими при установлении и изменении тарифов на услуги. Попробуем классифицировать риски, которые могут возникать в ходе осуществления или пренебрежения тарифной политикой в сфере документарных операций, и проанализировать их последствия:

1. **Завышение/занижение тарифа в сравнении с рыночным уровнем.** В случае установления тарифа существенно ниже рыночного банк недополучит комиссионных доходов, а в случае выше рыночного – снизятся объемы продаж услуг. Последствием реализации риска могут стать также претензии клиентов и штрафные санкции.

2. **Установление тарифа ниже себестоимости услуги** повлечет за собой снижение рентабельности продукта и налоговые риски занижения услуги.

3. **Противоречия между тарифами на услуги по документарному аккредитиву с денежным переводом, документарному инкассо, гарантиям.** Последствия реализации риска – претензии со стороны клиентов и государственных органов, ухудшение имиджа банка.

4. **Противоречия в формулировках тарифов, несоответствие фактически оказываемой услуге.** Последствия риска схожи с предыдущим пунктом.

5. **Несвоевременное доведение условий изменения тарифов до специалистов, работающих с клиентами,** оказывает отрицательное влияние на имидж банка, претензии клиентов, неправильное взимание комиссии, рост операционных расходов в связи с возвратом комиссии, судебные издержки и штрафные санкции.

6. **Некорректная трактовка тарифов сотрудниками** также ведет к претензиям со стороны клиентов и ухудшению имиджа банка.

Проанализировав риски и их последствия, можно предложить следующие методы управления тарифами:

1. Проведение анализа устанавливаемых/действующих тарифов на соответствие рыночному уровню.
2. Мониторинг действующих тарифов на соответствие рыночному уровню на регулярной основе.
3. Инициирование изменений тарифа банка по результатам мониторинга действующих на рынке тарифов.
4. Включение в договоры с клиентами условий о возможности изменений тарифов по инициативе банка.
5. Подготовка экономического обоснования изменения тарифа.
6. Оценка экономической эффективности тарифа при его установлении.
7. Стандартизация процесса установления тарифов и ведения сборника/альбома тарифов.
8. Регулярный анализ изменения себестоимости продуктов и инициация изменений тарифов.
9. Размещение информации о тарифах на сайтах банка.
10. Своевременное информирование обо всех изменениях тарифной политики.
11. Организация процесса обучения и контроля сотрудников подразделений, консультирующих клиентов по тарифам.

Указанные меры носят общий характер и применимы для тарифов по различным направлениям. В части управления рисками, которые могут

возникать при реализации тарифной политики по документарным операциям можно выделить:

12. Анализ гибкости тарифа за открытие аккредитива.

Определение перечня связанных услуг на рынке документарных операций

Среди услуг документарного бизнеса есть взаимосвязанные услуги, тарифы на которые должны изменяться одновременно. Выделим данные услуги:

- открытие покрытого аккредитива/открытие аккредитива без покрытия/увеличение суммы аккредитива;
- аннулирование аккредитива/истечение срока аккредитива без использования;
- подтверждение аккредитива/увеличение суммы подтвержденного аккредитива;
- прием, проверка и отправка документов по аккредитиву, по которым банк является исполняющим банком/ прием, проверка и отправка документов по аккредитиву, по которым банк не является исполняющим банком.

Наряду с внутренними факторами, на установление и изменение тарифов существенно влияют и внешние факторы.

1) Степень конкуренции и ее влияние на цены.

Оценка конкурентоспособности услуги банка с рыночным уровнем, на наш взгляд, учитывает:

- тарифы конкурентов на сопоставимые услуги (открытие, авизование, исполнение аккредитива);
- состав конечных операций, входящих в продукт/услугу;
- качество оказываемых услуг;
- дополнительный сервис для клиентов и дополнительную функциональность продукта/услуги;
- особенности проводимых операций с отдельными категориями клиентов;
- специфику банка, являющегося универсальным банком с широкой филиальной сетью;
- место и положение банка на рынке.

Тарифы конкурентов на сопоставимые услуги. Тарифы на услуги по открытию, авизованию, приему, проверке и отправке аккредитива могут устанавливаться банками в абсолютном значении (в рублях или иностранной валюте), в относительном значении (в процентах от суммы операции/оборота по операции). Для тарифов, установленных в процентах, дополнительно может устанавливаться минимальная и/или максимальная сумма платы за услугу в абсолютном значении в рублях или иностранной валюте. Как правило, применение расчетной формы с указанием формулы расчета (в рублях, иностранной валюте или в процентах) или в виде значения "бесплатно" нехарактерно для документарного аккредитива.

Анализ рынка тарифов на документарные операции в Калининграде показал, что тариф за открытие аккредитива различными банками рассчитывается по-разному (табл. 3), как в относительном значении (от суммы

аккредитива в процентах годовых/ в процентах от суммы аккредитива), так и в абсолютном значении (фиксированный тариф встречается редко).

Таблица 3

Сравнительный анализ комиссии за открытие международных аккредитивов, долл. США

№ п/п	Название банка	От суммы аккредитива, % годовых	От суммы аккредитива
1.	ОАО Сбербанк России	0,8	-
2.	ОАО Банк ВТБ 24		0,15
3.	ОАО Альфа-банк		0,17
4.	ОАО Банк Петрокоммерц		0,15
5.	ОАО Банк УРАЛСИБ		0,15
6.	ОАО Россельхозбанк		0,15
7.	Газпромбанк	0,6	-
8.	ЗАО Банк Интеза		0,2
9.	ЗАО ИКБ ЕВРОПЕЙСКИЙ		0,15

Для оценки конкурентоспособности тарифа при прочих равных условиях размер комиссионного вознаграждения необходимо приводить к абсолютному или относительному значению (табл. 4).

Таблица 4

Пример расчета комиссии банка за открытие международного аккредитива на сумму 5 млн. долл. США, долл. США

№ п/п	Название банка	Размер комиссии	Размер комиссии на срок 30 дней	Размер комиссии на срок 60 дней	Размер комисси и на срок 90 дней
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
1.	ОАО Сбербанк России	0,8% (от суммы аккредитива в % годовых)	3278,70	6557,40	9836,10
	Газпромбанк	0,6% (от суммы аккредитива в % годовых)	2459,00	4918,02	7377,03
2.	ОАО Банк ВТБ 24, ОАО Банк Петрокоммерц, ОАО Россельхозбанк, ОАО Банк УРАЛСИБ ЗАО ИКБ ЕВРОПЕЙСКИЙ	0,15% (от суммы)	7500,00		
3.	ЗАО Банк Интеза	0,2% (от суммы)	10000,00		

Для комплексной оценки конкурентоспособности тарифа на рынке важен ***состав конечных операций, входящих в продукт/услугу***. В разрезе документарного аккредитива можно выделить три базовые услуги, входящие в продукт "документарный аккредитив":

- открытие аккредитива (комиссия относится на счет доходов юридических/физических лиц банка-эмитента, банка, который открывает аккредитив);

- авизование аккредитива (относится на счет доходов юридических лиц авизующего банк, т.е. банка, уведомляющего бенефициара, что в его пользу выпущен аккредитив);

- прием, проверка и отправка документов (комиссия относится на счет доходов юридических лиц исполняющего банка, т.е. банка, который осуществляет проверку документов по аккредитиву и совершает платеж против надлежаще оформленного представления).

Каждая из этих услуг включает определенный набор операций, который определяется внутренними документами банков. В современной литературе под банковской операцией "принято понимать совокупность взаимосвязанных действий работников банка для достижения определенных целей в процессе обслуживания клиента" [4].

В табл. 5 приведен перечень последовательных операций по услуге открытия аккредитива на основе данных коммерческих банков.

Таблица 5

Состав операций в рамках услуги по открытию аккредитива

Услуга по открытию аккредитива
принятие от клиента копии внешнеторгового контракта, анализ внешнеторгового контракта на предмет его соответствия валютному законодательству РФ
анализ платежных условий внешнеторгового контракта, направление предварительных запросов в иностранные банки об условиях исполнения или подтверждения аккредитива
анализ полученных от иностранных банков условий, передача наиболее выгодных условий клиенту
консультирование клиента касательно заполнения заявления на аккредитив
принятие от клиента пакета документов для открытия аккредитива
проверка подлинности подписей и печатей клиента на заявлении, наличия всех необходимых реквизитов
принятие от клиента платежного поручения на перевод покрытия по аккредитиву
проверка подлинности подписей и печати клиента на платежном поручении
проверка правильности заполнения платежного поручения
формирование покрытия по аккредитиву
оформление листа распоряжения на открытие аккредитива
набор текста аккредитива на английском языке, получение ключа третьего банка (в случае отсутствия обмена ключами между банком-эмитентом и исполняющим банком)
получение сублимита/лимита риска для перевода покрытия в подтверждающий банк в случае открытия подтвержденного аккредитива
подкрепление корсчета банка в иностранном банке на сумму покрытия по аккредитиву для перевода покрытия в подтверждающий банк
перевод покрытия в подтверждающий банк, отправка аккредитива в иностранный банк по системе СВИФТ
получение текста аккредитива, уточнение условий аккредитива с иностранным (исполняющим, подтверждающим, рамбурсирующим) банком
передача копии открытого аккредитива клиенту
занесение информации по аккредитиву в компьютерную базу данных
передача копии аккредитива в отдел бухучета и отчетности
постановка аккредитива на внебалансовый учет
формирование досье по аккредитиву

В табл. 6, 7 приведены перечни последовательных операций по базовым услугам в рамках проведения документарных операций на основе данных коммерческих банков.

Таблица 6

Состав операций в рамках услуги по авизованию аккредитива

Услуга по авизованию аккредитива
подготовка сообщения клиенту
визирование сообщения
регистрация сообщения
проверка доверенности на право получения документов из банка
формирование и отправка сообщения

Таблица 7

Состав операций в рамках услуги по приему, проверке и отправке аккредитива

Услуга по приему, проверке и отправке аккредитива
проверка комплектности
проверка правильности оформления письма-поручения бенефициара
проверка подписей уполномоченных лиц
сумм и сроков действия аккредитива
наличия правильно оформленных индоссаментов на тратте, коносаменте, страховых документах

Состав конечных операций, входящих в продукт/услугу непосредственно связан с качеством оказываемых услуг**.** Высокая степень проработанности всех бизнес-процессов влияет на скорость и качество предоставления услуг клиенту.

При оценке конкурентоспособности тарифов на документарный аккредитив, на наш взгляд, важно учитывать возможность дополнительных сервисов для клиентов и дополнительной функциональности документарного аккредитива – возможность предоставления клиентам продуктов торгового финансирования как целевого кредита, в основе которых лежит документарный аккредитив.

Применительно к документарному аккредитиву при анализе конкурентоспособности услуги на рынке следует учитывать особенности проводимых операций с отдельными категориями клиентов. Аккредитивы могут открываться как физическими, так и юридическими лицами только в пользу юридических лиц. Аккредитивные операции могут нести кредитный риск в случае открытия непокрытых аккредитивов или когда покрытие по покрытому аккредитиву формируется за счет кредитных средств банка или иностранного банка. Открытию таких аккредитивов предшествует тщательный анализ финансового состояния клиента в соответствии с внутренними порядками банка. Открытие банком непокрытого аккредитива несет высокий кредитный риск и возможно в случае наличия очень хорошего рейтинга у клиента.

Наряду с этими факторами на конкурентоспособность тарифа на документарный аккредитив оказывает влияние наличие универсальной филиальной сети. В таком случае расчеты по внутрироссийскому аккредитиву

могут пройти в системе одного универсального банка (будет выступать в роли банка-эмитента, исполняющего, авизующего). Это поможет ускорить прохождение операций и интересы покупателя и продавца – интересы одного банка.

На конкурентоспособность тарифа также оказывает влияние место и положение банка на рынке. В зависимости от величины капитала, открытых лимитов риска на банки-корреспонденты банки в России двигаются в сторону развития аккредитивной формы расчетов. Оценить, кто же является лидером на рынке предоставления услуг торгового финансирования и документарных операций, зачастую очень сложно. Рейтинговое агентство Эксперт РА делало попытку комплексного исследования рынка операций документарного бизнеса. Однако в их отчете нет данных об объеме сделок и портфеле ряда банков, которые активно работают на этом рынке. Для одних банков предоставление документарных операций и продуктов торгового финансирования носит разовый характер, другие осуществляют эти операции на постоянной основе. Но очевидно, что "банки с солидными финансовыми параметрами, соответствующими международными рейтингами обладают большим потенциалом в отношении доступа к линиям инобанков" [2].

Более того, не все банки имеют собственные Центры прибыли по учету операций торгового финансирования и документарных операций с целью оценки эффективности деятельности и мотивации соответствующих подразделений, ряд банков находится в процессе создания механизмов, осуществляющих управленческий учет объемов сделок и финансового результата.

2) Состояние спроса на услугу. С помощью маркетингового исследования можно определить отношение покупателей к оказываемой услуге и оценить стратегическую и тактическую деятельность компаний, определить оптимальные сегменты позиционирования услуг документарного бизнеса.

В качестве метода определения потребительского спроса используется опрос. Основными целями опроса являются:

- определение представления пользователей о наиболее приемлемом размере базовых тарифов;
- определение оптимального значения размера тарифа для различных сегментов клиентов;
- изучение предпочтений при выборе оптимальной формы расчетов клиентом;
- выявление факторов, влияющих на готовность клиентов платить за документарный аккредитив;
- выявление значимости факторов экономии для различных сегментов клиентов.

Основными этапами проведения исследования являются:

1) разработка программы;

2) подготовка плана исследования;

3) сбор, анализ и интерпретация полученных результатов.

Как справедливо отмечает В.Н. Зотов, рассматривая особенности ценообразования в маркетинге образовательных услуг, "цена является одним из

гибких элементов маркетингового комплекса. В отличие от свойств товаров, каналов сбыта, коммуникационных связей, цену можно быстро изменить. Ценообразование и ценовая конкуренция – это важнейшая проблема для большинства специалистов в области маркетинга. Многие образовательные учреждения сталкиваются с определенными трудностями при определении цены на свои услуги. Самой распространенной ошибкой при этом ценообразовании, слишком зависимое от затрат; цены устанавливаются вне зависимости от состояния рынка, цены не дифференцируются в зависимости от свойств услуги, сегмента рынка и т.д." [1]. Это же верно и для сферы банковских услуг.

Установлению тарифа банком предшествует постановка целей, оценка операционных расходов, анализ спроса на услугу и условия ее предоставления конкурентами и др. С помощью политики, проводимой банками в области ценообразования документарных услуг, они могут максимизировать прибыль, получаемую от конкретной операции или продукта как набора банковских услуг. Гибкая политика в области ценообразования применительно к аккредитивным операциям помогает завоевать долю рынка по документарным операциям и торговому финансированию и предотвратить проникновение на рынок конкурентов. Правильное установление цены на услугу очень важно и с учетом масштабов вероятных налоговых последствий.

Литература

1. Зотов В.Н. Особенности ценообразования в маркетинге образовательных услуг // Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. 2011. №2.
2. Колмакова О.Д. Востребованность документарного аккредитива как инструмента торгового финансирования среди клиентов банка // Балтийский экономический журнал. 2011. №2 (6). С. 53-62.
3. Коноплицкий В.А, Филина А.И. Толковый словарь экономических терминов // КНТ. 2007.
4. Мнацаканян А.Г., Колмакова О.Д. Управление торговым финансированием с позиции продуктового подхода // Балтийский экономический журнал. 2012. №2 (8). С. 23-31.

УДК 336.132:353

Оценка финансового потенциала муниципальных образований

А.Н. Кохан

В статье исследуются различные подходы к трактовке понятия "финансовый потенциал", уточняется понятие "финансовый потенциал муниципальных образований", предлагается модель количественной оценки финансового потенциала муниципальных образований.

In the scientific article it is investigated various approaches of treatment of the concept "financial potential", the concept "financial capacity of municipalities" is specified, the model of a quantitative assessment of financial capacity of municipalities is offered.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, финансовый потенциал муниципальных образований, местное самоуправление.
Keywords: financial stability, financial resources, financial capacity of municipalities, local government.

Устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации невозможно без обеспечения сбалансированного развития муниципальных образований РФ, которое включает:

- создание эффективной экономики муниципальных образований на базе формирования современной производственной, транспортной, жилищно-коммунальной и другой инфраструктур;
- развитие социальной сферы, обеспечивающей благоприятные условия жизнедеятельности населения;
- устранение диспропорций социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Реализация указанных мероприятий во многом зависит от наличия и возможности создания или привлечения ресурсов, прежде всего, финансовых, которые, как известно, являются материальным носителем финансовых отношений.

Поскольку финансовые ресурсы сопряжены территориально, в данной статье учтены только те финансовые отношения, которые возникают на уровне муниципальных образований, как внутренние, так и внешние. Исследования в сфере региональных финансов значительны и проводились такими авторами как В.Н. Лексин, А.Н. Швецов, С.П. Солянникова, А.Д. Мельник, Н.Г. Сычев, Е.В. Каменева. Л.И. Сергеев и другие.

В условиях одновременных процессов глобализации и регионализации экономики, интеграционных процессов, необходимости выполнения задач по повышению финансового самообеспечения, усиления конкурентных преимуществ постановка проблем формирования и использования финансовых ресурсов муниципальных образований является сама по себе недостаточной. Кроме того, принятие важнейших управленческих решений и построение финансового механизма не может базироваться на простом подсчете объема финансовых ресурсов и не даст ожидаемых результатов.

Поэтому основой муниципальных финансов является финансовый потенциал. Использование в экономической теории и практике данного понятия позволит сопоставить финансовые возможности разных муниципалитетов, полноценно оценить эффективность финансов, комплексно судить о финансовой обеспеченности задач стратегического развития, проводить системные преобразования в бюджетной политике региона в целом.

Исследования, проводимые различными авторами по данной проблеме, касаются сферы формирования и регулирования финансового потенциала, но зачастую они носят бессистемный характер, не учитывают элементы, составляющие целостность этого понятия, как следствие, - нет и единства в его

определении. Рассмотрим некоторые имеющиеся в экономической литературе подходы для выявления содержания понятия "финансовый потенциал".

Как видим из данных таблицы, трактовка экономической сущности финансового потенциала в литературе, представленная авторами, существенно различается. Эти различия существуют даже в рамках одного подхода.

Так, одна группа сторонников ресурсного подхода считает, что финансовый потенциал определяется как объем финансовых ресурсов, меняющийся во времени. Авторы выделяют различные секторы, где происходит формирование финансового потенциала: одни - государственные финансы, включающие те финансовые ресурсы, которые образуют бюджетную систему, другие, как, например, Н.А. Колесникова, выделяют шесть секторов: региональную администрацию, собственные финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов, финансовые ресурсы финансово-кредитной сферы, финансовые ресурсы общественных организаций, финансовые ресурсы населения и внешние источники.

Другое направление ресурсного подхода основано на ограничении границ определения финансового потенциала. Так, Т.Ю. Юткина характеризует финансовый потенциал как фундамент налогового потенциала. А.Л. Коломиец и А.Д. Мельник под финансовым потенциалом рассматривают только финансовые ресурсы региона.

Различные подходы к определению понятия "финансовый потенциал"

Подходы	Авторы	Содержание определения
1. Ресурсный подход	Колесникова Н.А. [7]	финансовые ресурсы шести основных субъектов экономики
	Коломиец А.Л. Мельник А.Д. [3]	совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона
	Лексин В.Н. Швецова А.Н. [8]	совокупный потенциал собственных финансовых ресурсов региона
2. Результативный подход	Боровикова Е.В. [3]	потенциальные величины доходов с учетом параметров неиспользуемых резервов, неучтенных поступлений и потерь в результате влияния различных рискообразующих факторов
	Сабитова Н.М. [2]	способность имеющихся ресурсов региона приносить доходы различным экономическим субъектам в определенный период времени
	Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С.[2]	результат рыночной оценки потенциальных доходов, факторов производства в денежной форме, возможных к получению
3. Ресурсно-целевой подход	Булатова Ю.И. [4]	это совокупность накопленных, привлекаемых и образующихся в результате хозяйственной деятельности финансовых ресурсов, поступающих в распоряжение экономических агентов, обусловливающих достижение стратегических целей социально-экономического развития региона
	Зенченко С.В. [4]	совокупность имеющихся на территории финансовых и денежных ресурсов, необходимых для поддержания устойчивости экономической деятельности региона
	Тишутина О.И. [4]	совокупность финансовых ресурсов, мобилизуемых внутри региона, средств, привлеченных на коммерческой основе извне, региональных резервов, а также потенциальный доход от их использования, обусловливающие социально-экономическое развитие конкретной территории
	Каменева Е.В. [4]	общая сумма финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении субфедеральных органов власти и управления, которые объективно могут быть использованы ими для выполнения

		функций, возложенных на данный уровень власти
4. Процес-сно-ресурс-ный подход	Исаев Э.А. [6]	способность финансовой системы и механизма регулирования к формированию совокупного потенциала финансовых ресурсов
	Атаева А.Г [2]	совокупные финансовые возможности, которые преобразуются в финансовые ресурсы

Второй подход определения финансового потенциала основан на получении потенциально возможных доходов (результата). Например, Е.В. Боровикова определяет финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики, который является элементом планово-прогнозных расчетов и включает в себя: совокупность бюджетного потенциала, доходы населения, денежные и страховые фонды организаций, а также заемные средства. Показатель отражает потенциальные величины доходов с учетом "параметров неиспользуемых резервов, неучтенных поступлений и потерь в результате влияния различных рискообразующих факторов" [3].

Авторы, придерживающиеся ресурсно-целевого подхода в определении финансового потенциала, исходят из целевого использования ресурсов: для социально-экономического развития региона или территорий, обеспечения воспроизводственного процесса отдельных экономических субъектов.

Группа экономистов, представляющая четвертый подход, основным элементом финансового потенциала считает процесс формирования финансовых ресурсов. Так, коллектив авторов ИСЭИ УНЦ РАН трактует финансовый потенциал как часть потенциала саморазвития, представляющего совокупные финансовые возможности, которые с учетом внутреннего управленческого воздействия преобразуются в финансовые ресурсы и служат для достижения цели развития.

В монографии Э.А. Исаева формирование и регулирование финансового потенциала характеризуется как процесс социально-экономического развития и финансовой системы. Кроме того, автором финансовый потенциал рассматривается на основе следующих методологических подходов:

- как особая форма экономического потенциала государства, региона;
- категория, выражающая единство финансовых отношений и финансовых ресурсов в их возобновлении и развитии;
- как категория, отражаемая посредством финансовой системы и ее звеньев [6, с. 42].

Как видим, все исследователи ключевым моментом в определении понятия "финансовый потенциал" признают финансовые ресурсы. Это обусловлено тем, что они являются результатом реализации финансового потенциала. Безусловно, ресурсный подход – определяющий, но отождествление финансового потенциала с финансовыми ресурсами недопустимо.

Изначально рассмотрим понятия "потенциал" и "ресурсы". Потенциал в научной литературе трактуется как совокупность имеющихся средств и возможностей в какой-либо области или как способность. В экономике потенциал - это совокупность разных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, с помощью которых можно получить определенные результаты.

Исходя из этого, целесообразно деление экономического потенциала на составные видовые элементы: природно-ресурсный, трудовой, имущественный, финансовый, производственный, инвестиционный, инновационный и другие. Каждый из них имеет свою функциональную значимость, в то же время может включать ряд более мелких составных элементов [8].

Таким образом, критерием деления экономического потенциала на видовые элементы являются ресурсы, а в основе финансового потенциала - соответственно, финансовые ресурсы.

Следует отметить, что поскольку финансовые ресурсы существуют в определенной юрисдикции и в зависимости от экономического субъекта, постольку и финансовый потенциал всегда привязан к конкретному субъекту экономики.

Наиболее важными субъектами, участвующими в формировании финансового потенциала муниципалитета, являются государственные органы управления и муниципальные органы самоуправления, организации, учреждения и население. Именно деятельность перечисленных субъектов экономики играет наиболее важную роль в макро- и микрорегулировании. Определение финансового потенциала как сложно структурированной финансовой категории по субъектам экономики позволит точнее выявить пропорции его распределения, без четкого разграничения которого принимаемые решения будут лишены эффективности.

Согласно Финансово-кредитной энциклопедии под редакцией А.Г. Грязновой, основными видами финансовых ресурсов являются конкретные формы доходов, которые образуются у населения, субъектов хозяйствования и субъектов власти в результате финансового распределения. Это сбережения населения, амортизационные отчисления, прибыль и различные фонды организаций, налоговые и неналоговые доходы, обязательные страховые платежи социального значения и т.п.

Однако следует иметь в виду, что не все доходы и накопления учитываются в процессе формирования и использования финансовых ресурсов. Значительный объем доходов, в силу воздействия (или невоздействия) на них множества факторов, не участвует в процессе финансового распределения и перераспределения или является неиспользованными резервами, упущенной выгодой. К факторам, влияющим на уменьшение доходов и накоплений, можно отнести финансовые риски, представляющие собой вероятность потерь, в результате которых часть доходов субъекты экономики недополучают, а также. неэффективное функционирование института собственника, наличие неиспользованного имущества.

Сдерживающим фактором процесса преобразования потенциального в реальный доход зачастую является отсутствие соответствующих норм законодательного регулирования деятельности субъектов экономики или непроработанность вопросов их стимулирования в части укрепления финансового потенциала.

Например, при формировании финансовых ресурсов государственных органов и муниципальных образований по бюджетному законодательству в

процессе планирования фондов бюджетных средств используется метод "от достигнутого уровня". Если в бюджетном процессе при планировании доходов бюджетов разных уровней будет использоваться метод, основанный на оценке финансовых возможностей, то данный процесс станет наиболее важным в ходе формирования и использования финансовых ресурсов бюджетов муниципальных образований.

Методы, стимулирующие повышение финансового потенциала населения, основаны как на прямых, так и на косвенных мерах воздействия. Так, наряду с проведением политики повышения уровня жизни (путем повышения минимальной заработной платы, социальных пособий и других трансфертов из бюджетов разных уровней и т.д.), реализация программы повышения финансовой грамотности населения позволит существенно повысить возможность укрепления его финансового потенциала.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется с помощью финансового механизма и финансовых методов воздействия на его источники.

Соответственно, методы воздействия на объекты в структуре финансового потенциала можно поделить на два типа:

1. Нефинансовые - в процессе преобразования потенциальных доходов - в доходы полученные (законодательное регулирование и создание стимулов);

2. Финансовые - в процессе преобразования доходов в финансовые ресурсы - взаимодействие финансовой инфраструктуры и финансовых инструментов, а также проведение продуманной финансовой политики.

Таким образом, к финансовым ресурсам относятся только те денежные средства, которые фактически используются, а финансовый потенциал - способность преобразовать доходы в финансовые ресурсы, включая все виды источников, в том числе неиспользованные или упущенные.

Следовательно, финансовый потенциал целесообразно определять потенциальными доходами, но не стоимостной оценкой, а способностью извлекать из нее финансовые ресурсы.

Соответственно, в структуре финансового потенциала значимым является, во-первых, процесс преобразования потенциального дохода в доходы полученные и, во-вторых, формирование из них конкретных форм доходов субъектов - финансовых ресурсов.

Субъекты могут быть сколь угодно богатыми, но объем финансовых ресурсов не будет увеличиваться. Известно, что для формирования финансовых ресурсов необходимы инструменты и институты, функционирование которых определяется не только финансовыми отношениями. Соответственно, факторами, определяющими количественную составляющую финансового потенциала, являются функционирование финансовой инфраструктуры, реализация финансовых инструментов, а также положения законодательно-нормативной базы.

Финансовые инструменты и их законодательная реализация в формировании и регулировании финансового потенциала региона выполняют важнейшую роль, поскольку их действенность и эффективность также напрямую определяют объемы финансовых ресурсов.

Рыночная инфраструктура (валютный, кредитный, фондовый рынки и т.д.) определяет эффективность механизмов генерирования финансового потенциала в финансовые ресурсы. К сожалению, основным его недостатком является монополистический характер, закрытость информации, лоббирование интересов и искусственное перекачивание бюджетных ресурсов в сферу спекулятивных финансовых операций.

Количественный анализ этих методов требует обработки методики анализа финансового потенциала.

С нашей точки зрения, финансовый потенциал муниципального образования представляет собой финансовые возможности муниципалитета, которые в процессе управления преобразуются в финансовые ресурсы и служат для достижения целей развития муниципального образования и повышения уровня его социально-экономического развития [9, с. 34].

Формирование и использование финансового потенциала зависит не только от наличия финансовых ресурсов, но и от их способности участвовать в развитии процесса воспроизводства и в удовлетворении социально-экономических потребностей граждан. Иными словами, финансовый потенциал территории представляет собой совокупную способность финансовых ресурсов достигать реального социального и экономического эффекта развития определенной территории. Данного эффекта можно достичь лишь при условии максимального вовлечения и оптимального использования всех имеющихся ресурсов.

Количественная оценка финансового потенциала муниципальных образований может проводиться по следующей формуле:

$$ФПМО = БП + ФПП + ФПН,$$

где *ФПМО* – финансовый потенциал муниципального образования;

БП – бюджетный потенциал; *БП* = Налоговые доходы + Неналоговые доходы + Средства, передаваемые в бюджет муниципального образования;

ФПП – финансовый потенциал предприятий и организаций (включает прибыль предприятий, амортизацию и предпринимательский доход); *ФПП* = Прибыль предприятий и организаций + Амортизация + Предпринимательский доход;

ФПН – финансовый потенциал населения. *ФПП* = Денежные доходы населения [9, с. 36].

Налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов закреплены Бюджетным кодексом. Так например, в бюджеты городских округов зачисляются налоговые доходы от следующих местных налогов, устанавливаемых представительными органами городских округов в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах: земельного налога - по нормативу 100%; налога на имущество физических лиц - по нормативу 100%.

В бюджеты городских округов зачисляются налоговые доходы от следующих федеральных налогов и сборов, в том числе налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами: налога на доходы физических лиц - по нормативу 20%; единого налога на вмененный доход для

отдельных видов деятельности - по нормативу 100%; единого сельскохозяйственного налога - по нормативу 100%; налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, - по нормативу 100%.

На рис. 1 представлена структура доходов городского округа "Город Калининград" в 2012 году. Основную долю занимают налоговые доходы (67,85%). На втором месте – финансовая помощь из вышестоящих бюджетов (17,63%). Это, конечно же, негативное явление. Основу доходной части самостоятельных и устойчивых местных бюджетов должны составлять собственные доходы.

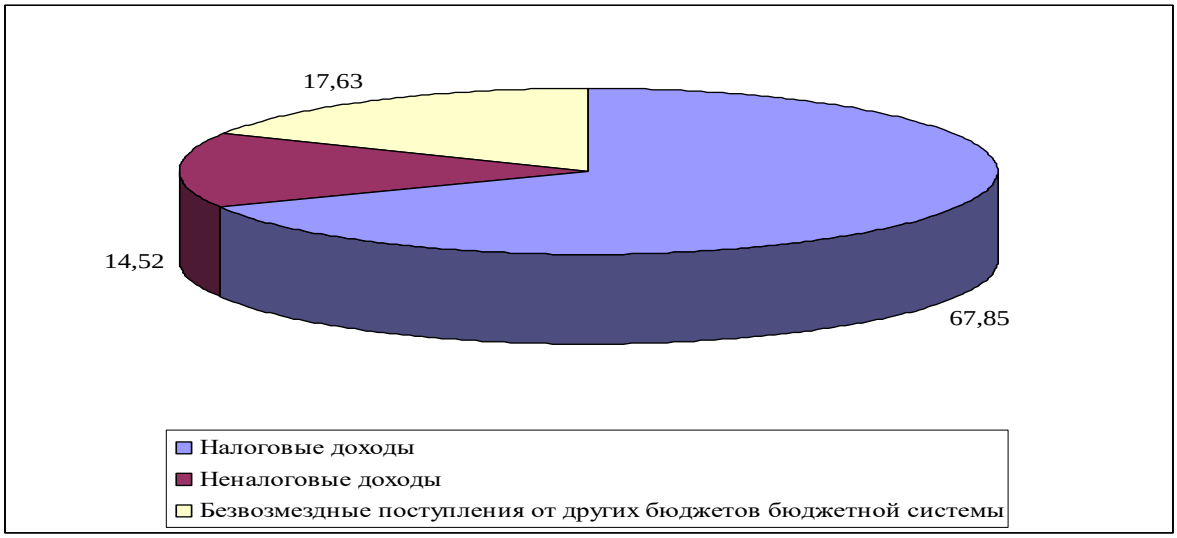

Рис. 1. Структура доходов городского округа "Город Калининград" в 2012 году

На рис. 2 представлена структура налоговых доходов городского округа "Город Калининград" в 2012 году.

Как видим, наибольшую долю в налоговых доходах городского округа "Город Калининград" в 2012 году занимают налог на доходы физических лиц (57,03%); единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения (20,49%), и земельный налог (9,43%).

Неналоговые доходы местных бюджетов формируются за счет:

- доходов от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных, - по нормативу 100%;
- доходов от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале), находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных, - по нормативу 100%;

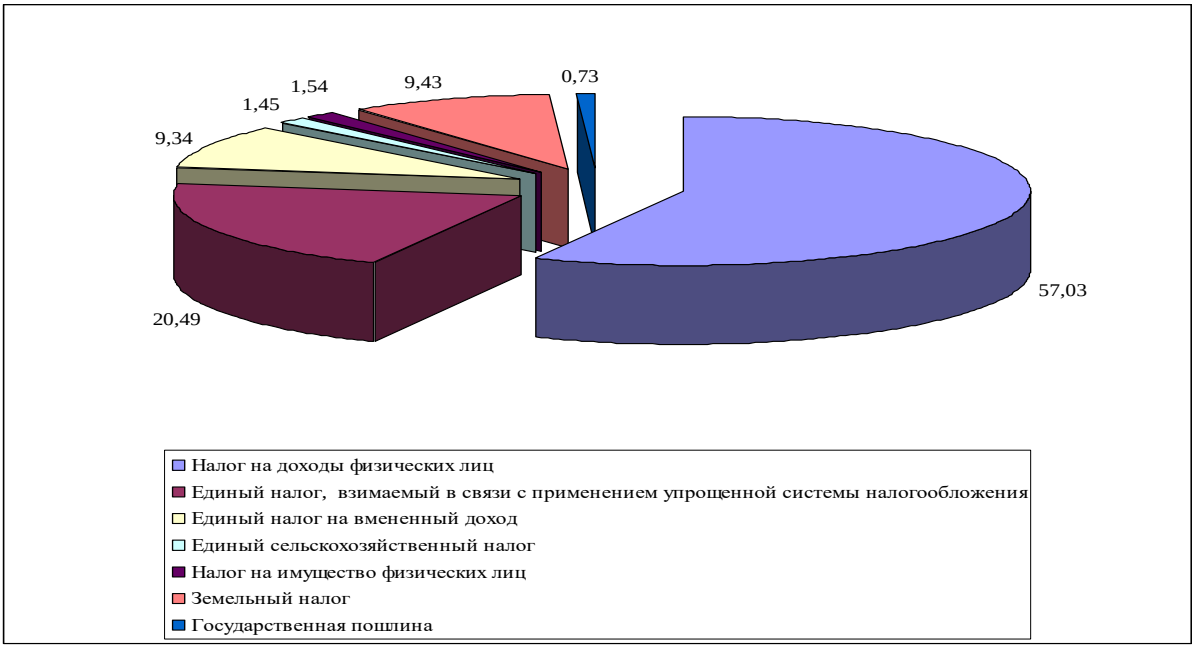

Рис. 2. Структура налоговых доходов городского округа "Город Калининград" в 2012 году

- доходов от платных услуг, оказываемых муниципальными казенными учреждениями;
- части прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, в размерах, определяемых в порядке, установленном муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований;
- платы за использование лесов, расположенных на землях, находящихся в муниципальной собственности, - по нормативу 100%.

В бюджеты муниципальных районов и бюджеты городских округов подлежит зачислению плата за негативное воздействие на окружающую среду по нормативу 40%.

В настоящее время в муниципальных образованиях могут появиться дополнительные налоговые источники. Так например, в Калининградской области был принят Закон "О межбюджетных отношениях". Он призван стать инструментом, который устанавливает нормы взаимодействия между органами государственной власти Калининградской области и органами местного самоуправления, а также между органами местного самоуправления муниципальных районов и входящих в их состав поселений в части установления нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты и предоставления межбюджетных трансфертов [1].

Наибольший интерес заслуживает статья 5 данного Закона, в соответствии с которой выделяются дополнительные нормативы по налогу на доходы физических лиц. В соответствии с этой статьей "дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности и дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) могут быть полностью или частично заменены дополнительными нормативами отчислений

от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты". Таким образом, у муниципалитетов появляются дополнительные возможности развития собственной доходной базы, повышения инвестиционной привлекательности муниципального образования, роста заработной платы, создания новых рабочих мест. Однако это возможно только в том случае, когда работодатели не только думают о максимизации своей прибыли, но и заботятся о развитии своего муниципального образования. В противном случае местные бюджеты не только не смогут увеличить доходы от перечисления налога на доходы физических лиц, но и сократят доходную часть бюджета.

Реализация данного закона могла бы значительно укрепить бюджетный потенциал и финансовый потенциал муниципальных образований. На практике его реализация уже столкнулась с некоторыми трудностями. Многие муниципалитеты предпочитают "иждивенческий" характер с вышестоящим бюджетом и не используют представившуюся им возможность.

Важным источником бюджетного потенциала муниципальных образований является их имущество. Проведя анализ бюджета городского округа "Город Калининград", мы выяснили, что доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, составляют лишь 8,01% от общей суммы доходов бюджета (в 2011 году – 8,7%, в 2010 году – всего лишь 6,5%). В группе неналоговых доходов данный вид доходов составляет 55,19% (но, как мы отмечали ранее, эта группа самая незначительная в доходной части бюджета и составляла в 2012 голу лишь 14,52% от общей суммы доходов городского округа "Город Калининград"), т.е. городской округ не в полной мере использует свой имущественный потенциал.

В целях укрепления финансово-имущественных отношений необходимо устранить противоречия, которые возникают из-за жесткой привязки вопросов местного значения к составу муниципального имущества, а также смягчить императивность требований о передаче муниципального имущества [5, с. 52].

Предложенная трактовка финансового потенциала позволяет говорить о больших финансовых возможностях муниципальных образований. В этой связи источники финансового потенциала муниципальных образований должны включать, прежде всего, те ресурсы, которые органы местного самоуправления могут самостоятельно привлечь и использовать в целях развития муниципалитета.

Таким образом, прежде всего муниципальным образованиям необходимо наращивать долю собственных доходов местных бюджетов. В настоящее время доля собственных доходов местных бюджетов в Калининградской области незначительная.

Оценка финансового потенциала позволит существенно повысить эффективность и результативность проводимой финансовой политики и решение задач стратегии развития муниципалитетов. На федеральном уровне, прежде всего, будут урегулированы вопросы бюджетного выравнивания и предоставления финансовой помощи из федерального центра. Оценка финансового потенциала региона послужит основой при разработке стратегии

развития муниципальных образований, что является достаточно актуальным в сложившихся условиях.

Литература

1. Закон Калининградской области "О межбюджетных отношениях" от 22 октября 2012 года № 148.

2. Атаева А.Г. Механизм формирования финансовой самостоятельности муниципальных образований: дис. … канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2011. – 411с.

3. Боровикова Е.В. Финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 18.

4. Булатова Ю.И. Финансовый потенциал региона: содержание и структуры // Вестник Санкт- Петербургского университета. 2010. №3. С. 94-97.

5. Закревская Г.С., Мишина С.В. Укрепление финансово-имущественных отношений на муниципальном уровне // Балтийский экономический журнал. 2011. № 2 (6). С. 45-53.

6. Исаев Э.А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования). – М.: ЗАО Изд-во "Экономика", 2007. – 206 с.

7. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.

8. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. – 368 с.

9. Мнацаканян А.Г., Кохан А.Н. Финансовый потенциал как критерий оценки финансовой устойчивости муниципальных образований // Балтийский экономический журнал. 2012. № 2 (8). С. 31-37.

10. http://kaliningrad.roskazna.ru/ - официальный сайт Управления Федерального казначейства по Калининградской области

11. http://www.minfin39.ru/ - официальный сайт Министерства финансов по Калининградской области

УДК 336.76:657.631.6

Анализ методики оценки кредитоспособности заемщиков ОАО "Россельхозбанк" из малого и среднего бизнеса

А.Ю. Тихонов

В работе рассмотрены некоторые проблемные вопросы определения кредитоспособности клиентов из малого и среднего бизнеса, применяемого в ОАО "Россельхозбанк".

The analysis of methodology of estimation of solvency of borrowers of JSC Rosselkhozbank from small and average business.

Ключевые слова: баланс, процентные доходы, расходы, вертикальный и горизонтальный анализ, денежные ресурсы, структура, активы, пассивы.

Keywords: balance, interest income, expenses, vertical and horizontal analysis, financial resources, structure, assets, liabilities.

В целях обеспечения единого методологического подхода к оценке финансового состояния заемщиков банком разработана "Методика анализа и оценки финансового состояния заемщиков", основанная на общем подходе, рекомендациях Банка России, сложившейся практике кредитования.

Общее представление о развитии ЗАО "Залесское молоко" как предполагаемого клиента банка позволяет получить горизонтальный и вертикальный анализ (табл. 1).

Таблица 1

Структура и динамика баланса ЗАО "Залесское молоко", тыс. руб.

Наименование	код	2010		2011		2012		Измен 11/10		Измен 12/11	
		абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*
АКТИВ											
I. Внеоборотные активы											
Основные средства	120	62962	47,61	68773	46,99	62544	44,16	5811	9,23	-6229	9,06
Незавершенное строительство	130	18250	13,80	19201	13,12	11409	8,06	951	5,21	-7792	40,58
ИТОГО по разделу I	**190**	81212	61,41	87974	60,11	73953	52,22	6762	8,33	-14021	15,94
II. Оборотные активы											
Запасы, в том числе	210	38883	29,41	45912	31,37	61080	43,14	7029	18,08	15168	33,04
сырьё, материалы и др. аналогичные ценности	211	18280	13,82	22853	15,61	24961	17,63	4573	25,02	2108	9,22
животные на выращивании и откорме	212	12993	9,83	16533	11,30	17130	12,10	3540	27,25	597	3,61
затраты в незавершенном производстве	213	4215	3,19	3891	2,66	14318	10,11	-3247	7,69	10427	268
готовая продукция и товары для перепродажи	214	2400	1,82	2629	1,796	4304	3,04	229	9,54	1675	63,71
расходы будущих периодов	216	995	0,75	6	0,004	367	0,26	-989	99,4	361	6017
НДС	220	71	0,05	0	0	0	0	-71	100	-	-
Краткосрочная дебиторская задолженность, в том числе	240	9239	6,99	11576	7,91	2988	2,11	2337	25,29	-8588	74,19
покупатели и заказчики	241	7665	5,80	10959	7,49	787	0,56	3294	42,97	-10172	92,82
Денежные средства	260	2199	1,66	288	0,20	3573	2,52	-1911	86,90	3285	1141
Прочие оборотные активы	270	629	0,48	598	0,41	15	0,01	-31	4,93	-583	97,49
ИТОГО по разделу II	**290**	51021	38,59	58374	39,89	67656	47,78	7353	14,41	9282	15,90
ИТОГО АКТИВ	**300**	132233	100	146348	100	141609	100	14115	10,67	-4739	3,24
ПАССИВ											
III. Капитал и резервы											
Уставный капитал	410	2750	2,08	2750	1,88	2750	1,94	0	0	0	0
Добавочный капитал	420	20335	15,38	20026	13,68	17808	12,58	-309	1,52	-2218	11,08
Резервный капитал, в том числе	430	256	0,19	256	0,17	256	0,18	0	0	0	0
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	31	0,02	31	0,02	31	0,02	0	0	0	0
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	225	0,17	225	0,15	225	0,16	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	470	72508	54,83	50368	34,42	54666	38,60	-22140	30,53	4298	8,53
ИТОГО по разделу III	**490**	95849	72,48	73400	50,15	75480	53,30	-22449	23,42	2080	2,83
IV. Долгосрочные обязательства											
Займы и кредиты	510	12151	9,19	10451	7,14	9377	6,62	-1700	13,99	-1074	10,28
ИТОГО по разделу IV	**590**	12151	9,19	10451	7,14	9377	6,62	-1700	13,99	-1074	10,28
V. Краткосрочные обязательства											
Займы и кредиты	610	8500	6,43	11900	8,13	7827	5,53	3400	40,00	-4073	34,23
Кредиторская задолженность, в том числе	620	15722	11,89	50597	34,58	48925	34,55	34875	221,8	-1672	3,30
поставщики и подрядчики	621	7524	5,70	37860	25,87	29593	20,90	30336	403,2	-8267	21,84

задолженность перед персоналом	622	2623	1,98	1313	0,90	1629	1,15	-1310	49,94	316	24,07
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*
задолженность перед государственными внебюджетными фон-дами	623	1046	0,79	1458	1	6500	4,59	412	39,39	5042	345,8
задолженность по налогам и сборам	624	4050	3,06	9328	6,37	8729	6,16	5278	130,3	-599	6,42
прочие кредиторы	625	479	0,36	638	0,44	2474	1,75	159	33,19	1836	287,8
Прочие краткосрочные обязательства	660	11	0,01	0	0	0	0	-11	100	-	-
ИТОГО по разделу V	**690**	24233	18,33	62497	42,71	56752	40,08	38264	157,9	-5745	9,19
ИТОГО ПАССИВ	**700**	132233	100	146348	100	141609	100	14115	10,67	-4739	3,24

Итоговое значение первого раздела баланса "Внеоборотные активы" выросло в 2011 году на 8,83% и снизилось в 2012 году на 15,94%. Это произошло при одновременном росте значений по строкам "Основные средства" и "Незавершенное строительство" в 2011 году на 9,23 и 5,21% соответственно и одновременном снижении показателей в 2012 году: по "Основным средствам" на 9,06% и резком снижении значения "Незавершенное строительство" на 40,58%.

Итоговые значения раздела "Оборотные активы" изменялись следующим образом: в 2011 и 2012 годах произошел их рост на 14,41% (или 7353 т.р.) и 15,9% (или 9282 т.р.) соответственно по годам. В 2011 году итоговое значение увеличилось за счет роста показателей по строкам "Запасы" на 18%, "Дебиторская задолженность" (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) на 25,29%. При этом показатель по "Запасам" увеличился за счет роста значений "Сырье и материалы" на 25,02%, "Животные на выращивании и откорме" на 27,25% и "Готовая продукция и товары для перепродажи" на 9,54%. Одновременно с ростом произошло и снижение значений по строкам "Незавершенное производство" на 7,69%, "Расходы будущих периодов" на 99,4%, НДС по приобретенным ценностям на 100%. Общее влияние изменений определило рост оборотных активов в 2011 году на 14,41%.

В 2012 году на итоговое значение наибольшее влияние оказало изменение по строкам: "Запасы" (увеличились на 33,04% за счет резкого роста значений по строкам "Незавершенное производство" на 267,98% и "Расходы будущих периодов" на 6016,67%), "Денежные средства" (увеличение на 1140,68%). В целом рост произошел по всем строкам раздела "Оборотные активы", кроме строк "Дебиторская задолженность" менее 12 месяцев (снижение на 74,19%) и "Прочие оборотные активы" (снижение на 97,49%).

Итоговое значение по разделу "Капитал и резервы" сократилось в 2011 году на 23,42% и увеличилось в 2012 году на 2,83%. Снижение показателей в 2011 году вызвано в большей степени сокращением нераспределенной прибыли на 30,53% и добавочного капитала на 1,52%. В 2012 году произошло также снижение добавочного капитала на 11,08%, а нераспределенная прибыль увеличилась на 8,53%.

Раздел "Долгосрочные обязательства" во все рассматриваемые периоды имеет отрицательную динамику, обусловленную снижением значений по строке "Займы и кредиты" на 13,99% в 2011 году и 10,28% в 2012 году.

Итоговые значения пятого раздела баланса "Краткосрочные обязательства" изменялись. В 2011 году произошло резкое увеличение значения на 157,9%. В 2012 году показатель снизился на 9,19%. Изменение в 2011 году вызвано ростом показателя по строке "Займы и кредиты" на 40%, который, в свою очередь, увеличился за счет роста значений по строкам "Кредиторская задолженность" на 221,82%, "Задолженность перед государственными внебюджетными фондами" на 39,39%, "Задолженность по налогам и сборам" на 130,32%. Также произошло снижение значения показателей по строкам "Задолженность перед персоналом организации" на 49,94% и "Прочие краткосрочные обязательства" на 100%, но это влияние в структуре баланса является несущественным.

В 2012 году значение по строке "Кредиты и займы" сократилось на 34,23%, что вызвано, главным образом, снижением по строке "Кредиторская задолженность" на 3,3%, в т.ч. "Поставщики и подрядчики" на 21,84%, а также "Задолженность по налогам и сборам" на 6,42%. Одновременно наблюдался рост по строкам "Задолженность перед персоналом организации" на 24,07%, "Задолженность перед государственными внебюджетными фондами" на 345,82% и "Прочие кредиторы" на 287,3%, что вызвало общее изменение по разделу – снижение на 9,19%.

В итоге валюта баланса выросла в 2011 году на 14115 тыс. руб., или 10,67% и уменьшилась в 2012 году на 4739 тыс. руб., или 3,24%.

Доля внеоборотных активов составляла 61,42% в 2010 году, 60,11% в 2011 году и 52,22% в 2012 году. Эти показатели снизились на 1,3% в 2010 и на 7,89% в 2011 годах. Отрицательная динамика наблюдается по всем строкам первого раздела. Наибольшее влияние оказало снижение доли основных средств на 0,62% в 2010 и 2,83% в 2011 годах. Также снизилась и доля незавершенного строительства на 0,68 и 5,06% в 2010 и 2011 годах соответственно.

Наблюдается положительная динамика изменения доли оборотных средств: на 1,3% (с 38,58 до 39,89%) в 2010 году и на 7,89% (с 39,89 до 47,78%) в 2011 году. На это в большей степени повлияло изменение доли запасов, которые составляют большую часть оборотных активов. В 2011 году доля запасов увеличилась на 1,97%, что обусловлено, главным образом, ростом значений по строкам "Сырье и материалы" на 1,79% и "Животные на выращивании и откорме" на 1,47%. В 2012 году запасы увеличились на 11,76% и стали составлять долю в активе баланса, равную 43,13%. В 2012 году в структуре запасов, главным образом, выросла доля незавершенного производства на 7,45% и стала составлять 10,11%. Что касается остальных строк раздела "Оборотные активы", достаточно большой вес имеет дебиторская задолженность менее 12 месяцев, равная 7,91%. Но в 2012 году значение по этой строке снизилось на 5,8% и составило 2,11%. В структуре второго раздела также наблюдается разброс значений по строке "Денежные средства": 1,66, 0,2 и 2,52% в 2010, 2011 и 2012 годах соответственно.

В структуре "Пассив баланса" наблюдается тенденция уменьшения доли "Капитал и резервы" в пользу краткосрочных обязательств. Доля капитала и резервов составила 72,48% в 2010 году, 50,15% в 2011 году и 53,3% в 2012 году.

В 2010 году такая величина образовалась, в основном, за счет понесенных убытков, уменьшения значения по строке "Нераспределенная прибыль" (непокрытый убыток) на 20,42% и снижения доли добавочного капитала на 1,69%.

В 2011 году доля капитала и резервов увеличилась на 3,15% за счет роста значения по строке "Нераспределенная прибыль" на 4,19%. Доля этой строки стала составлять 38,6%. Но также постоянно снижается доля добавочного капитала. Значения по этой строке составляют по годам: 15,38, 13,68 и 12,58%.

Раздел "Долгосрочные обязательства" имеет незначительную долю в структуре пассива баланса, однако наблюдается их постоянное сокращение, происходящее из-за уменьшения значений строки "Кредиты и займы", которая составляет 100% данного раздела.

Итоговые значения по разделу "Краткосрочные обязательства" имеют положительную динамику, они составили: 18,33% в 2010 г., 42,7% в 2011 г. и 40,8% в 2012 г. Основной вес пятого раздела составляют значения по строкам "Кредиторская задолженность" и "Займы и кредиты". Наибольшее изменение произошло по строке 620 "Кредиторская задолженность". Доля значений по ней составляет в структуре пассива баланса 11,89, 34,5 и 34,55% соответственно в 2010, 2011 и 2012 годах. Такое значительное изменение показателя произошло за счет увеличения уровня задолженности перед поставщиками и подрядчиками (в 2010 году доля этой строки увеличилась на 20,18%). Также в структуре изменилось значение задолженности перед государственными внебюджетными фондами с 0,79 до 4,59% и задолженности по налогам и сборам с 3,06 до 6,16%.

Исходя из анализа изменения и структуры статей баланса, нельзя точно определить тенденцию развития предприятия и сформулировать однозначные факторы улучшения или ухудшения финансового состояния.

Для детализации положения ЗАО "Залесское молоко" проведем коэффициентный анализ, предусмотренный методикой ОАО "Россельхозбанк" (табл. 2).

Таблица 2

Анализ финансового состояния ЗАО "Залесское молоко"

Наименование показателя	Условное обозначение	Оптимальное значение для сельхозпроизводителей	Расчетное значение			Динамика	
			2010	2011	2012	11/10	12/11
Показатели финансовой устойчивости							
Коэффициент финансовой независимости	К1	>=0,5	0,72	0,50	0,53	-0,22	0,03
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	К2	>=0,2	0,29	-0,25	0,02	-0,54	0,27
Показатели ликвидности							
Коэффициент текущей ликвидности	К3	>=1,6	2,11	0,93	1,19	-1,18	0,26
Коэффициент абсолютной ликвидности	К4	>=0,05	0,09	0,005	0,06	-0,0085	0,055
Коэффициент срочной ликвидности	К5	>=0,5	0,47	0,19	0,12	-0,28	-0,07
Показатели деловой активности							
Коэффициент оборачи-	К6	От 60 до 120 дней		141	175	34	

ваемости товарно-материальных запасов							
Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	К7	До 75 дней	35	24	-11		
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	К8	До 75 дней	112	163	51		
Показатели рентабельности							
Рентабельность продаж	К10	>=0,05	0,08	-0,08	0,1	-0,16	0,18
Норма чистой прибыли	К11	>=0,01	0,041	-0,21	0,037	-0,251	0,0247

Показатели финансовой устойчивости характеризуют соотношение собственного и заемного капитала: чем выше доля заемного капитала в общем капитале, тем ниже кредитоспособность.

Коэффициент финансовой независимости рассчитывается как отношение капитала и резервов предприятия к итогу баланса и характеризует независимость предприятия от заемных средств. Снижение этого показателя говорит о снижении независимости предприятия от внешних источников финансирования до 53% в 2012 г. по сравнению с 72% в 2011 г. Превышение значения коэффициента критического уровня 50% является положительным моментом.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами - отношение разности по статьям "Капитал и резервы" и "Внеоборотные активы" к оборотным активам. Указанный коэффициент характеризует наличие собственных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Значение показателя 0,29 в 2010 году превышает установленное "Россельхозбанком" минимальное значение 0,2, что свидетельствует об оптимальном финансировании деятельности предприятия за счёт собственного оборотного капитала. Отрицательное значение в 2011 году показывает, что текущая деятельность предприятия в полном объеме финансируется за счет заемных средств. За 2012 год наблюдается недостаточный уровень собственного оборотного капитала в финансировании деятельности предприятия, что является неблагоприятным фактором.

Показатели ликвидности характеризуют способность заемщика своевременно и в полном объеме произвести расчеты по своим обязательствам.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к текущим обязательствам и показывает, в какой мере текущие обязательства могут быть погашены при мобилизации текущих активов. Значение коэффициента в 2011 году 0,93 < 1, что означает полную зависимость текущей деятельности от привлеченных ресурсов, т.е. потерю ликвидности. К 2012 году ситуация немного улучшилась за счет роста оборотных активов при одновременном снижении текущих обязательств, однако без превышения норматива банка, равного 1,6.

Значение показателя абсолютной ликвидности говорит о том, что в 2009 году текущие обязательства ЗАО "Залесское молоко" на 6% могли быть погашены за счёт денежных средств. Это превышает установленный Методикой норматив, т.е. является положительным критерием платежеспособности для Россельхозбанка.

Также как положительный факт можно отметить превышение оборачиваемости кредиторской задолженности над дебиторской, что свидетельствует о мобилизации и эффективном использовании оборотных средств и о грамотном выборе контрагентов.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке от реализации. Этот показатель показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции с учетом произведенных затрат на производство и реализацию. В 2010 и 2012 годах значения рентабельности от продаж превышали установленный банком минимум. Это говорит о достаточно эффективной деятельности ЗАО "Залесское молоко". Отрицательное значение в 2010 году означает превышение себестоимости продукции (управленческие и коммерческие расходы отсутствуют) над выручкой. Это вызвано значительным снижением объемов продаж.

Норма чистой прибыли рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от продаж и характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Значение за 2011 год, равное 0,037, говорит о том, что с одного рубля реализованной продукции ЗАО "Залесское молоко" получает 3,7 копейки прибыли. Согласно установленным банком критериям это значение превышает оптимальное.

Исследование текущего финансового состояния заемщика дополним анализом денежных потоков (табл. 3).

Таблица 3

Анализ денежных потоков ЗАО "Залесское молоко" косвенным методом, тыс. руб.

Наименование статьи	2010 год		2011 год		2012 год	
	приток	отток	приток	отток	приток	отток
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Текущая деятельность						
Чистая прибыль (убыток)	4437			22140	4298	
Товарно-материальные запасы		2181		7029		15168
НДС	215		71			
Краткосрочная дебиторская задолженность		3846		2337	8588	
Прочие оборотные активы		566	31		583	
Кредиторская задолженность	9962		34875			1672
Итого приток/отток	14614	6593	34977	31506	13469	16840
Итого чистый поток по ТД	8021		3471			3371
Инвестиционная деятельность						
Основные средства		2428		5811	6229	
Незавершенное строительство		12620		951	7792	
Итого приток/отток		15048		6762	14021	
Итого чистый поток по ИД		15048		6762	14021	
Финансовая деятельность						
Добавочный капитал	181			309		2218
Долгосрочные обязательства	2107			1700		1074
Краткосрочные кредиты и займы	5000		3400			4073

Нераспределенная прибыль		1874				
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Прочие краткосрочные обязательства		987		11		
Итого приток/отток		2861	3400	2020		7365
Итого чистый поток по ФД	4427		1380			7365
Итого чистый денежный поток		2600		1911	3285	

Анализ показал, что чистый отток денежных средств в 2010 и 2011 году связан, главным образом, с опережающим увеличением стоимости внеоборотных активов по сравнению с увеличением обязательств. В 2012 году, наоборот, наиболее интенсивное снижение стоимости внеоборотных активов в сравнении с уменьшением кредитов и займов обусловило чистый денежный приток. Это свидетельствует о наличии свободных денежных средств для покрытия части текущих обязательств.

Анализ выявил неоднозначность финансового положения ЗАО "Залесское молоко" и невозможность определения четкой тенденции развития предприятия. Кроме этого, финансовые коэффициенты за 2012 год соответствуют разным группам заемщиков. Такое положение, особенно при отсутствии какой-либо корректирующей информации, затрудняет окончательное принятие решения о предоставлении кредита заемщику. В связи с этим целесообразно произвести расчет интегрированного показателя кредитоспособности – кредитного рейтинга. Методика рейтинговой оценки имеет ряд особенностей:

- используемая система финансовых показателей базируется на данных публичной отчетности предприятия, что позволяет контролировать изменение финансового состояния всем заинтересованным пользователям;
- исходные показатели для рейтинговой оценки условно объединены в четыре группы: оценка прибыльности, эффективности управления, деловой активности, ликвидности. Здесь следует обратить особое внимание, что конкретный набор показателей определяется для каждого предприятия индивидуально в разрезе отраслевой принадлежности и системы налогообложения;
- базой отсчета для получения рейтинговой оценки состояния дел предприятия, как правило, являются показатели условно-удовлетворительного предприятия, которое имеет финансовые коэффициенты, соответствующие нормативным минимальным значениям, определенным законодательно либо исходя из критериев эффективности хозяйственной деятельности организаций и отсутствия оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным. У таких предприятий рейтинговое число равно 1;
- выводы, сделанные на основе рейтинговой оценки, могут существенно отличаться от выводов, сделанных по аналитическим данным, выполненным по другим материалам, поскольку используемая в данном разделе группа показателей коэффициентов характеризует экономические тенденции развития предприятия.

Рейтинговую оценку целесообразно провести на основе следующих показателей (табл. 4):

Таблица 4

Расчёт показателей рейтинговой оценки ЗАО "Залесское молоко"

Наименование показателя	Нормативное значение	Весовой индекс	2010	2011	2012
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>=0,1	1,67	0,287	-0,250	0,023
Коэффициент покрытия текущей ликвидности	>=2	0,08	2,103	0,934	1,192
Коэффициент промежуточного покрытия критической ликвидности	>=0,6	0,28	0,472	0,190	0,116
Коэффициент покрытия процентов	>=3	0,06	10,44	-5,0	5,36
Рентабельность продаж (коэффициент менеджмента)	>=0,09	1,85	0,077	-0,083	0,10
Рентабельность собственного капитала	>=0,2	0,83	0,065	-0,218	0,088

1. Обеспеченность собственными оборотными средствами характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для устойчивой текущей деятельности, рассчитывается как отношение собственного оборотного капитала к оборотным активам. Нормативное требование установлено законодательством РФ на уровне 0,1.

2. Текущая ликвидность характеризуется степенью общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности - коэффициент покрытия - отношение общих текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Нормальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли. Законодательством РФ установлено критическое значение, равное 2.

3. Критическая ликвидность отражает платежные возможности предприятия для своевременного и быстрого погашения своей задолженности. Коэффициент критической ликвидности – промежуточный коэффициент покрытия – отношение наиболее ликвидных активов компании и дебиторской задолженности к текущим обязательствам. Согласно общепринятому подходу оптимальными считаются значения в диапазоне 0,6 – 1.

4. Коэффициент покрытия процентов отражает уровень защищенности предприятия от кредиторов как превышение прибыли, доступной для обслуживания долга, над величиной начисляемых процентов по кредитам. Рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к сумме процентов к уплате. Критическим является значение меньше 1; оптимальными признаются значения 3 – 4.

5. Менеджмент (эффективность управления предприятием) характеризуется рентабельностью продаж, определяемой как отношение прибыли от продаж к выручке от реализации. Минимальное значение устанавливается на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ.

6. Прибыльность (рентабельность) собственного капитала характеризует объем прибыли, приходящийся на один рубль собственного капитала, определяется отношением прибыли до налогообложения к собственному капиталу. Нормативное требование - 0,2.

Рейтинговое число находится по следующей формуле:

$$R = \sum_{i=1}^{l} \frac{1}{Lt} \frac{Ki}{Ni},$$

где L – число показателей, используемых для рейтинговой оценки; N_t – нормативное требование для i-го коэффициента, как правило, устанавливаемое банком; K_t – значение i-го коэффициента; $1 / (L \cdot N_t)$ – весовой индекс i-го коэффициента.

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов их нормативным минимальным уровням рейтинг предприятия будет равен 1, что соответствует рейтингу условно-удовлетворительного предприятия. Финансовое состояние предприятий с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Таким образом, при использовании общепринятых ограничений финансовых коэффициентов кредитный рейтинг равен:

$$R_{2010} = 1{,}67 \cdot 0{,}287 + 0{,}08 \cdot 2{,}103 + 0{,}28 \cdot 0{,}472 + 0{,}06 \cdot 10{,}44 + 1{,}85 \cdot 0{,}077 + 0{,}83 \cdot 0{,}065 = 1{,}6 > 1.$$

$$R_{2011} = -1{,}67 \cdot 0{,}250 + 0{,}08 \cdot 0{,}934 + 0{,}28 \cdot 0{,}190 - 0{,}06 \cdot 5{,}0 - 1{,}85 \cdot 0{,}083 - 0{,}83 \cdot 0{,}218 = = -0{,}92 < 1.$$

$$R_{2012} = 1{,}67 \cdot 0{,}023 + 0{,}08 \cdot 1{,}192 + 0{,}28 \cdot 0{,}116 + 0{,}06 \cdot 5{,}36 + 1{,}85 \cdot 0{,}10 + 0{,}83 \cdot 0{,}088 = 0{,}75 < 1.$$

Для получения результата, адекватного системе кредитования ОАО "Россельхозбанк", целесообразно рассчитать кредитный рейтинг ЗАО "Залесское молоко" также с использованием ограничений, установленных банком для предприятий – сельхозпроизводителей (табл. 5).

Таблица 5

Расчёт показателей рейтинговой оценки ЗАО "Залесское молоко" с учётом ограничений ОАО "Россельхозбанк"

Наименование показателя	Нормативное значение "Россельхозбанка"	Весовой индекс	2010	2011	2012
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>=0,2	0,83	0,287	-0,250	0,023
Коэффициент покрытия текущей ликвидности	>=1,6	0,1	2,103	0,934	1,192
Коэффициент промежуточного покрытия критической ликвидности	>=0,6	0,33	0,472	0,190	0,116
Коэффициент покрытия процентов	>=3	0,06	10,44	-5,0	5,36

1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж (коэффициент менедж-мента)	>=0,09	3,33	0,077	-0,083	0,10
Рентабельность собствен-ного капитала	>=0,2		0,065	-0,218	0,088
Рейтинговое число			1,54	-0,81	0,90

Как уже было отмечено, в 2012 году отдельные коэффициенты соответствовали различным группам заемщиков с точки зрения кредитоспособности. В этой связи рейтинговое число дает интегральную и однозначную оценку финансового состояния предприятия. Имея конкретное количественное значение рейтинга, в соответствии с которым заемщику присваивается класс кредитоспособности, кредитный инспектор может не только определить те или иные условия предоставления кредита, но своевременно и правильно оценить риски и сформировать необходимый резерв.

Рейтинговое число, так же как и разрозненные оценки, позволяет отследить характер развития ЗАО "Залесское молоко" за 3 года: в 2010 году предприятие обладало кредитоспособностью; в 2011 году – полная потеря платежеспособности и абсолютная неликвидность; в 2012 году предприятие частично восстановило кредитоспособность. В 2012 году рейтинговое число равно 0,9 и близко к значению группы условно-удовлетворительных заемщиков. Таким образом, предприятие имеет возможность для получения кредита на условиях, соответствующих системе кредитования и резервов банка. На сегодня ограничение кредитных рисков обычно обеспечивается реализацией методик определения кредитного рейтинга заёмщика. При рейтинговании высок процент отказов в выдаче кредитов, поэтому есть риск потерять крупного клиента. На наш взгляд, эффективнее всего применять рейтинг в микрофинансировании (до 3-5 млн. руб.). Целесообразно установить порог суммы кредита, ниже которой будет применяться данная методика при обращении заемщика в банк. При более крупных кредитах следует применять более глубокий анализ состояния заемщика, так как возникают различные нюансы, требующие детального рассмотрения.

Система рейтингования для малого бизнеса может эффективно работать как с залоговыми, так и с беззалоговыми кредитами и позволит банку максимально автоматизировать процесс рассмотрения кредитной заявки. При этом необходимо помнить о снижении количества проблемных кредитов, которые могут быть выданы с применением метода рейтингования (табл. 6).

Из расчетов видим, что при наступлении рискового случая по статье "Денежные средства" можно потерять 1358,44 тыс. рублей. Так же и по "Средствам в кредитных организациях" вероятность наступления случая выше, а следовательно, и потери увеличатся. Таким образом, сумма активов, взвешенных с учетом риска, составила 1461490,65 тыс. руб. Она показывает ту часть активов, которую можно потерять в случае наступления риска по всем статьям актива.

Таблица 6

Расчет суммы активов, взвешенных с учетом риска их потерь, тыс. руб.

Актив банка	Группа активов по риску	Процент риска, %	Балансовая сумма	Сумма активов, взвешен. с учетом риска
Денежные средства	1	2	67921,85	1358,44
Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	1	0	360833,6	0,00
Обязательные резервы	1	0	12327,85	0,00
Средства в кредитных организациях	4	50	590429,2	295214,6
Чистые вложения в ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	2	10	226508,7	22650,87
Чистая ссудная задолженность	2	10	8623798	862379,8
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	2	10	143853,4	14385,34
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	5	100	136706,2	136706,2
Прочие активы	5	100	128795,4	128795,4
Итого			10291174,2	1461490,65

Предположим, что банк усовершенствовал метод снижения рисков, увеличив число достаточных баллов для получения кредитов, и тем самым уменьшил число сомнительных кредитов. В результате ссудная задолженность уменьшится предположительно на 6,2 млн. руб. Тогда мы получим: ссудная задолженность будет равна 2423798 тыс. руб.; ссудная задолженность, взвешенная с учетом риска, составит 2423798 · 10% = 242379,8 тыс. руб.; общая сумма активов, взвешенных с учетом риска, возрастет до 841490,65 тыс. руб.

Таким образом, увеличится достаточность капитала. Если в реальности она составила 845802,7 / 1461490,65 = 0,58 доли капитала (величина этого показателя не должна быть ниже 1, а чем выше, тем банк благонадежнее), с учетом наших изменений данная величина будет равна 845802,7 / 841490,65 = 1,001 доли капитала. Проще говоря, при наступлении рисков банк будет способен справиться с ситуацией, т.е. он будет иметь более достаточный капитал, что сделает его более привлекательным на рынке банковских услуг.

И, применив метод увеличения числа достаточности баллов, мы снизим данный показатель, увеличив тем самым достаточность капитала и соответственно благонадежность банка.

А теперь предположим что, если бы в 2012 г. активно применялся метод рейтингования, то прибыль банка немного увеличилась. При применении этого метода количество выдаваемых кредитов сократится на 20%. Эти 20% и есть те

неблагонадежные заёмщики, которым отказано в выдаче кредита. Вследствие этого сократится доход по ряду статей в отчете о прибылях и убытках примерно на 20%. За счет этого нераспределенная прибыль за отчетный период увеличится на 4051,23 тыс. руб. и составит 23439,113 тыс. руб. (табл. 7).

Таблица 7

Сводная таблица эффективности проведенных мероприятий, тыс. руб.

Показатель	До мероприятия	После мероприятия	Изменения после мероприятия
Доходы всего	850873,95	697413,074	-153460,876
Процентные доходы от ссуд	668105,22	534484,176	-33621,044
Резервы на возможные потери по ссудам	108728,67	86982,936	-21745,34
Комиссионные доходы	44026,59	35221,272	-8805,318
Прибыль до налогообложения	40504,55	48970,001	+7865,451
Нераспределенная прибыль (убыток) за отчетный период	19387,19	23439,113	+4051,230

Рейтинг способствует тому, что решения принимаются на основе оценки количественного риска и понятных компромиссов.

Важным звеном системы кредитования ОАО "Россельхозбанк" являются предприятия малого бизнеса. Однако проблемой, сдерживающей их развитие, является определенная неотработанность методики оценки рисков кредитования малого бизнеса и связанные с этим трудности анализа кредитоспособности малых предприятий.

Среди клиентов КРФ ОАО "Россельхозбанк" только 10% предприятий используют традиционную систему налогообложения. Тем не менее, кредитоспособность малых предприятий оценивается таким же образом, как крупных и средних.

Однако традиционные методы оценки кредитоспособности неприемлемы для малого бизнеса. Это объясняется состоянием учета и отчетности этих предприятий и т.п. В связи с этим, перспективным и весьма актуальным направлением дальнейшего исследования является формирование инструментария для оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса.

Из табл. 7 видно, что прибыль банка увеличится на 4051,23 тыс. руб., несмотря на то, что количество выданных кредитов сократится на 20%. Это произойдет в результате отсеивания "плохих" кредитов и уменьшения резервов на возможные потери по ссудам.

Литература

1. Банковское дело: учебно-метод. пособие / под ред. С.Б. Коваленко. – М.: Финансы и статистика, 2010.

2. Сухова Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 152 с.

УДК 330.356

Источники финансирования инвестиций в воспроизводство человеческого капитала

Н.В. Чернобривая, И.В. Васильев

В статье рассматриваются некоторые вопросы, связанные с воспроизводством человеческого капитала. Осуществлена группировка источников финансирования инвестиций в воспроизводство человеческого капитала на основе четырехсекторной макроэкономической модели рыночной экономики. Представлена классификация секторов экономики федеративного государства.

This article discusses some of the issues related to the reproduction of human capital. Accomplished grouping sources of financing investment in the reproduction of human capital on the basis of macroeconomic model four-sectors of a market economy. Presented classification of economic sectors federal state.

Ключевые слова: воспроизводство человеческого капитала, источники финансирования, сектор экономики, общественные и частные блага.

Keywords: reproduction of human capital, sources of financing, the sector of the economy, public and private goods.

Термин "воспроизводство" в его классическом понимании объединяет четыре фазы: производство, распределение, обмен и потребление. Именно такая последовательность соответствует воспроизводству общественного продукта. В производстве создают материальные блага и услуги. В процессе распределения выявляют субъектов потребления этих благ и услуг, а также определяют экономическую форму их доходов (заработную плату, прибыль, ренту и др.). Следующая, третья фаза предполагает обмен доходов, полученных разными экономическими субъектами, на соответствующую долю общественного продукта в натуральной форме. И, наконец, в четвертой фазе происходит потребление материальных благ и услуг и, следовательно, обеспечивается непрерывный характер воспроизводства общественного продукта.

Несколько иначе обстоит дело с воспроизводством человеческого капитала. На наш взгляд, целесообразно рассматривать этот процесс как состоящий из трех фаз: производства, распределения (перераспределения) и потребления (использования). Производство человеческого капитала предполагает разноплановые затраты, связанные с обучением, переобучением, профессиональным образованием, поддержанием здоровья, интеллектуальным развитием и выявлением каких-либо уникальных способностей или талантов человека. Инвестиции в человеческий капитал позволят в будущем, в фазе его использования, получить поток доходов. Но, вкладывая средства, инвестор должен подумать о целесообразности таких вложений, поскольку периоды инвестирования и получения потока доходов могут происходить со значительным разрывом во времени.

Распределение и перераспределение человеческого капитала предполагает совершение каждым человеком мотивированного выбора сферы приложения тех знаний, развившихся способностей, умений, которые появились благодаря

эффективным вложениям средств в его становление и совершенствование как личности и как специалиста высокой квалификации. Эти процессы осуществляются в результате действия рыночных законов, к которым относятся: закон спроса, закон предложения, закон убывающей отдачи факторов производства и другие законы, под влиянием которых совершаются сделки на рынке труда. Юридическим обоснованием договоренности между работодателем и наемным работником является заключенный ими контракт, который подтверждает согласие данного подготовленного специалиста на участие в процессе общественного производства (материального или нематериального) и, следовательно, делает возможным экономическое признание этого человека в качестве еще одной структурной единицы в обобщенном понятии "человеческий капитал". Эффективность распределения и перераспределения человеческого капитала между разными организациями и отраслями экономики во многом зависит от общественных, коллективных и индивидуальных приоритетов, сформировавшихся в рассматриваемый период времени.

Третья фаза процесса воспроизводства человеческого капитала связана с полезным использованием человеческого капитала, выступающего теперь уже в качестве экономического ресурса. Работодатель рассчитывает извлечь выгоду в краткосрочном или долгосрочном периодах, эффективно применяя этот экономический ресурс. Он может даже вести учет человеческого капитала в составе нематериальных активов в соответствии с МФСО, например, если организация заключила контракт на определенный период со специалистом, представляющим для нее высокую ценность, зафиксированную в соответствии с правовыми нормами. Контракт с высококвалифицированным профессионалом допустимо рассматривать в качестве нематериального актива. Обязательным требованием для такого признания является наличие контроля над будущими выгодами, которые могут появиться в результате работы этого специалиста. Если такой контроль установить невозможно, то рассматриваемый контракт неприемлем для отражения в бухгалтерской отчетности как нематериальный актив.

Нам представляется, что носителями человеческого капитала являются не только наемные работники, но и работодатели. Такой подход соответствует традиционной структуре факторов производства, участвующих в создании общественного продукта, который в конечном итоге предназначен для воспроизводства вещественных ресурсов и человеческого капитала. Она включает: труд наемных работников, землю, капитал, предпринимательские способности. Особое внимание проблемам использования человеческого капитала уделено в теориях маржинализма и институциональной экономики. Для решения этих проблем представители маржиналистского направления экономической науки используют способы микроэкономического анализа, а сторонники институциональной теории чаще применяют приемы макроэкономики.

В рамках данной статьи мы рассматриваем некоторые вопросы, связанные, главным образом, с производством человеческого капитала. Исходим из того, что это самая затратная часть процесса воспроизводства человеческого капитала.

Она требует привлечения средств разных субъектов рыночной экономики. Кто же выступает в качестве этих субъектов-инвесторов? Какое производство благ и услуг они финансируют? С какими секторами рыночной экономики они связаны?

Для обобщенной характеристики источников средств инвесторов, финансирующих в целом воспроизводство человеческого капитала, целесообразно брать за основу общепринятую четырехсекторную макроэкономическую модель рыночной экономики. Именно ее применяют в макроэкономике и статистике для расчета валового внутреннего продукта страны. Определенную долю в составе произведенного ВВП занимают материальные блага и услуги, обеспечивающие воспроизводство человеческого капитала. Основные источники финансирования воспроизводства, и прежде всего его начальной фазы – производства человеческого капитала, схематично показаны на рисунке.

Следует обратить внимание на то, что в первой, второй и третьей группах объединены средства всех субъектов национального сектора экономики. В первой группе — государственные средства трех уровней власти: федеральной, субъектов РФ и муниципальной, предназначенные для воспроизводства человеческого капитала. Во второй группе мы показали раздельно средства субъектов частных коммерческих и некоммерческих организаций.

Третья группа средств инвесторов связана с потребительским сектором экономики. Он представлен домашними хозяйствами, которые расходуют свои денежные средства на потребление и накопление. Именно накопленные средства могут стать инвестициями, в том числе и для целей воспроизводства человеческого капитала. Мы исходим из того, что в международной статистике единицей наблюдения считают домашнее хозяйство. Это экономическая единица, состоящая из одного и более физических лиц, имеющих единый бюджет, расходуемый на цели потребления и накопления. В России термин "домохозяйство" впервые был применен как единица наблюдения при переписи населения в 1994 году (проведена ограниченная перепись) и в 2002 году (проведена полная перепись). До 1994 года в качестве единицы наблюдения в статистике нашей страны рассматривали семью и отдельного человека. В отличие от семьи, домашнее хозяйство имеет особенности: во-первых, оно может состоять всего из одного человека; во-вторых, в его состав могут быть включены физические лица, не связанные родственными или брачными отношениями. Для того, чтобы показать разнообразие источников средств инвесторов воспроизводства человеческого капитала в рыночной экономике, мы представили раздельно две подгруппы инвесторов, включенных в потребительский сектор, — это семья или отдельный человек. Но при этом важно, чтобы каждый из этих субъектов имел собственный бюджет, достаточный не только для своего потребления, но и для инвестиционных целей, в том числе и таких, которые связаны с воспроизводством человеческого капитала.

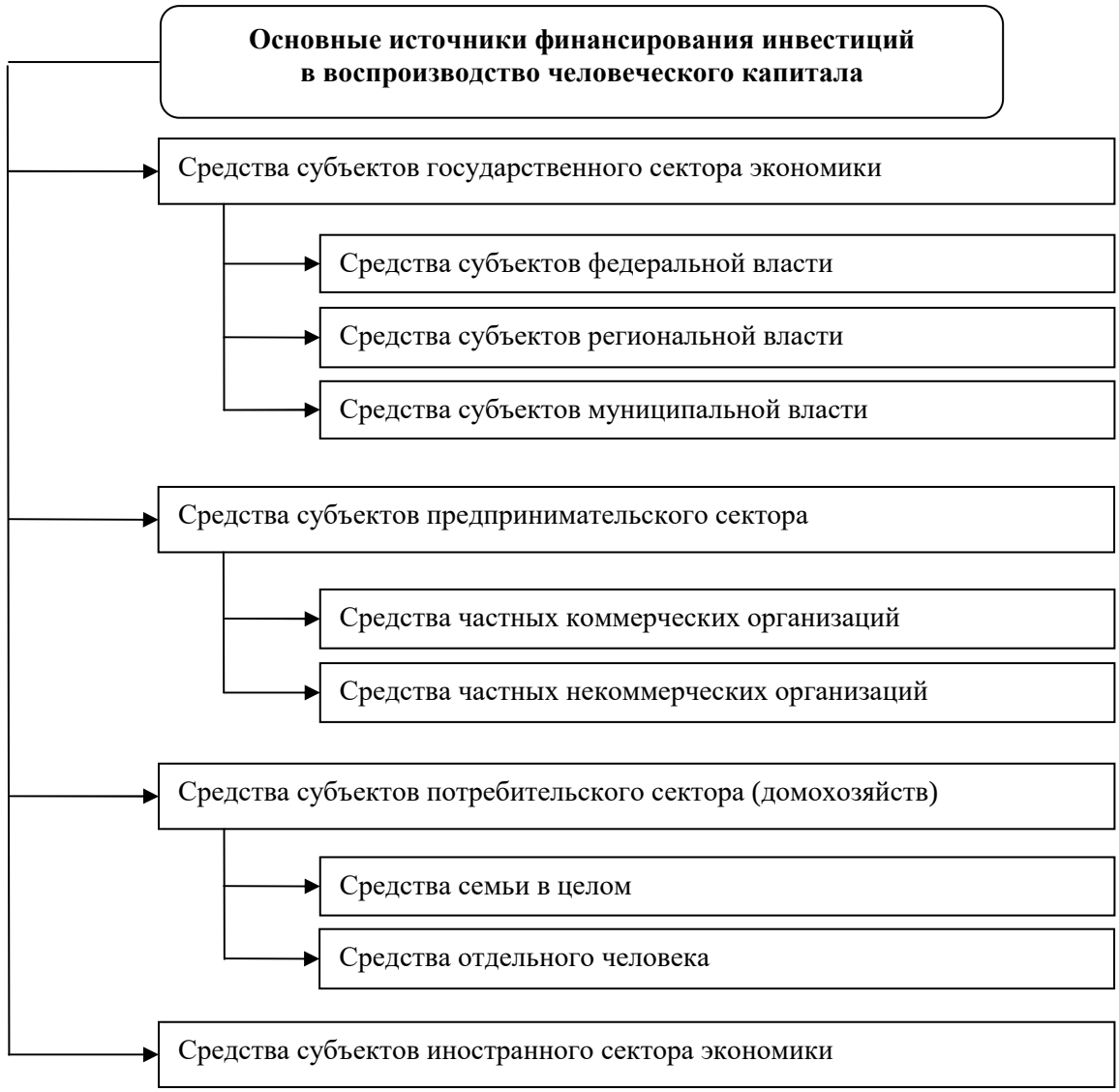

Рисунок. Основные источники финансирования инвестиций в воспроизводство человеческого капитала

В четвертой группе отражены средства иностранных инвесторов (государств, фирм, домашних хозяйств). Их инвестиции в воспроизводство человеческого капитала представлены такими формами как гранты, субсидии, кредиты. С помощью средств инвесторов иностранного сектора могут быть профинансированы различные мероприятия в области образования, науки, культуры, здравоохранения, миграции.

Для более подробной характеристики роли национальных инвесторов в воспроизводстве человеческого капитала можно применять и другие критерии объединения секторов экономики и их субъектов. На наш взгляд, представляют интерес следующие способы группировки разных секторов экономики федеративного государства.

I. По связи процесса производства благ с рыночными отношениями:

1. Общественный сектор

Это нерыночный сектор экономики страны, осуществляющий производство общественных благ, финансируемое следующими экономическими субъектами:

1) государством, которое представлено совокупностью соответствующих государственных учреждений и организаций, осуществляющих финансирование и контроль производства общественных благ для нерыночных целей;

2) коммерческими организациями, финансирующими производство материальных благ и услуг, которые поступят потребителям через систему нерыночного распределения;

3) частными некоммерческими организациями, связанными с нерыночным производством общественных благ или услуг;

4) домашними хозяйствами, добровольно участвующими в финансировании интересующих их программ, связанных с производством материальных благ и услуг для нерыночного распределения и использования.

Связь общественного сектора с рынком осуществляется в основном через приобретение организациями, работающими в данном секторе, необходимых экономических ресурсов.

2. Частный сектор

Он представляет собой рыночный сектор экономики, в котором осуществляется производство частных благ с целью получения прибыли, финансируемое как частными организациями, так государством и домохозяйствами. Все они выступают как субъекты, осуществляющие финансирование воспроизводства частных благ.

Частные организации могут направлять средства на инвестирование:

1) капитала производственной подготовки (обучение непосредственно на рабочем месте, которое должно быть обеспечено необходимым оборудованием);

2) капитала образования (оплата обучения на курсах профессиональной подготовки сотрудников организации; благотворительность);

3) капитала здоровья (финансирование проведения спортивных мероприятий, различных оздоровительных программ).

В рыночной экономике не является редкостью ситуация, когда компания, осуществляя финансирование производства частного блага, в результате оказывает влияние на воспроизводство человеческого капитала. К примеру, осуществляя вложения в научные разработки в области медицины, итогом которых является создание частного блага – антибиотика, субъекты частного сектора экономики осуществляют инвестирование в капитал здоровья человека.

II. В зависимости от включенности инвестора в систему органов государственного управления и степени связи с этой системой:

1. *Государственный сектор*

Органы федеральной государственной власти и органы государственной власти субъектов РФ выступают в роли инвесторов государственного сектора и осуществляют вложение средств из государственного бюджета и бюджетов субъектов РФ в производство всех видов благ в этом секторе для рыночной продажи и нерыночного распределения.

2. *Муниципальный сектор*

В качестве инвесторов в муниципальном секторе выступают органы местного самоуправления. Они не входят в систему органов государственной власти РФ и существуют автономно, но одновременно находятся в тесной связи с органами государственного управления. Эти инвесторы осуществляют финансирование производства разных видов благ для рыночной реализации и нерыночного потребления за счет средств муниципального бюджета.

3. *Негосударственный сектор*

Фирмы и домохозяйства, выступающие в качестве инвесторов в негосударственном секторе, не входят в систему органов государственного управления и связаны с ней не прямо, а косвенно – через выборную систему. Помимо негосударственных фирм, в негосударственный сектор включены также частные некоммерческие организации. Они финансируют производство разных видов благ для рыночной продажи и для нерыночного распределения.

III. По характеру связи в системе "инвестор, финансирующий производство, – тип производимого блага":

1. *Общественный сектор*, осуществляющий производство только общественных благ, финансируемое государством.

2. *Частный сектор* - осуществляет производство частных благ за счет средств частных лиц.

3. *Смешанный сектор*, в котором осуществляется производство общественных благ государственными организациям, частными юридическими и физическими лицами или производство частных благ государственными организациями, частными юридическими и физическими лицами.

Рыночная экономика любой страны нацелена на производство как общественных, так и частных материальных и нематериальных благ.

Общественное благо по своей сущности – это благо, направленное на удовлетворение потребностей общества в целом и, согласно общепринятой трактовке, обладает следующими основными свойствами:

1) *свойство неконкурентности в потреблении*, т.е. при увеличении количества потребителей данного блага полезность от него для каждого из них не снижается;

2) *свойство неисключения*, т.е. практически невозможно исключить человека из круга потребителей данного блага (отсутствие барьеров).

Эти свойства признаются научным сообществом основными, однако их перечень может быть расширен менее значимыми.

И.В. Васильев в статье "Классификация общественных благ" подробно рассматривает различные их виды, вместе с этим укрупненно выделяя две группы благ – чистые и смешанные [2]. Общественное благо признается чистым, если оно в наивысшей степени обладает свойствами неконкурентности в потреблении и неисключения. Примерами таких благ выступают национальная оборона и безопасность, экологические государственные программы, законодательство и некоторые другие блага.

Значительно чаще в обществе встречаются смешанные общественные блага, у которых хотя бы одно из указанных свойств выражено в умеренной степени. Смешанные блага можно подразделить на перегружаемые

(переполняемые), исключаемые блага (клубные или общественные блага с ограниченным доступом) и прочие. Перегружаемыми общественными благами признаются такие блага, у которых свойство неконкурентности в потреблении выполняется только до определенного момента. Ярким примером такого блага может выступать автомобильная дорога. Свойство неконкурентности в потреблении характеризуется сравнительно одинаковой степенью полезности данного блага для каждого потребителя при увеличении количества участников. Если критерием полезности в случае с автомобильной дорогой выступает, например, скорость передвижения, то увеличение количества участников дорожного движения приводит к возникновению отрицательных явлений – пробок, что, в свою очередь, приводит к убыванию полезности от потребления данного блага для всех пользователей. Перегружаемыми общественными благами можно также считать пресную воду, чистый воздух, мосты, тоннели и другие.

К исключаемым общественным благам относят такие блага, которые при определенных условиях в очень ограниченной степени обладают свойством неисключения в потреблении. Перед потребителями таких благ появляются различные барьеры, ограничивающие доступ к ним. Примерами могут служить следующие блага: оплачиваемый вход в парк; платное высшее образование; платные телевизионные каналы и передачи и другие.

Под прочими смешанными общественными благами понимают блага, которые сочетают различные вариации степени выраженности свойств неконкурентности в потреблении и неисключения.

Одной из нерешенных проблем выявления структуры благ является размытость границ между их различными типами. Сложности отнесения конкретного блага к тому или иному типу возникают в связи с невозможностью выделить четкие критерии. Единственным критерием может выступать сравнение с другими типами данной группировки.

Помимо этого, не всегда возможно провести четкую грань между общественными и частными благами. В зависимости от различных обстоятельств, одно и то же благо может отвечать характеристикам как общественного, так частного блага.

Несмотря на актуальность научной проблемы производства общественных благ, к настоящему времени отсутствует единство по вопросу структуры общественного сектора, что создает определенные затруднения при выборе наиболее эффективного варианта распределения ресурсов между экономическими субъектами, финансирующими воспроизводство человеческого капитала.

Теоретическое обоснование и практическое решение ряда проблем производства общественных благ, а, следовательно, и воспроизводства человеческого капитала в значительной мере позволило бы избежать некоторых препятствий, мешающих эффективному распределению средств разных инвесторов, участвующих в финансировании человеческого капитала.

Обоснованное выявление возможных источников финансирования инвестиций в воспроизводство человеческого капитала и создание

благоприятных условий для инвестиционной деятельности в этом направлении могут послужить основой для разработки новых моделей и методов финансирования, а также определения факторов, оказывающих влияние на данный процесс.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.94 г. №51-ФЗ (ред. от 11.02.2013 г.).
2. Васильев И.В. Классификация общественных благ // Балтийский экономический журнал. 2009. №1. С. 17-29.
3. Восколович Н.А., Жильцов Е.Н., Еникеева С.Д. Экономика, организация и управление общественным сектором: учеб. / под ред. Н.А. Восколович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 367 с.
4. Пономаренко Е.В., Исаев В.А. Экономика и финансы общественного сектора (основы теории эффективного государства): учеб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 427 с.

УДК 336.76:330.131.7

Современные проблемы управления рисками маржинальной торговли на российском фондовом рынке

Т.Н. Черногузова, А.А. Лаванов

Рассмотрен текущий подход к маржинальному кредитованию и требования регулятора ФСФР к режиму основных торгов Московской биржи. Проанализирована основная формула контроля маржинальных рисков брокерских компаний и выявлена необходимость в разработке ФСФР новой формулы и совершенствовании законодательной базы для торговли в режиме “T+2” с частичным обеспечением и отложенными расчетами.

Current approach to margin trading and FFMS requirements to Main Marker mode of Moscow Exchange were considered. The main formula of brokerage company margin risks control was analyzed; it was identified necessity for development of FFMS of a new formula and improvement of legislative base is revealed for trading in the "T+2" mode with partial collateral and deferred settlement.

Ключевые слова: маржинальные риски, Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), Московская биржа, МФЦ, рынок ценных бумаг, брокерская компания, SPAN, регулятор.
Keywords: margin risks, FFMS, Moscow Exchange, MIFC, securities market, brokerage company, SPAN, regulator.

В настоящее время активно внедряется идея создания мегарегулятора как единой структуры по надзору за финансовыми рынками. При этом параллельно объединенная биржа ММВБ-РТС - Московская биржа ведет работу над проектом перевода торгов ценными бумагами на систему с частичным обеспечением и отложенным исполнением сделок. В связи с позиционированием Москвы как

международного финансового центра биржа и регуляторы хотят приблизиться к достижению мировых стандартов.

На данный момент разработан план до 2018 года улучшения финансовых показателей страны, в том числе планируется создание условий для доступности кредитов, улучшение и сохранение системы пенсионных накоплений, а также урегулирование на законодательном уровне деятельности негосударственных пенсионных фондов. При этом особое внимание уделяется улучшению и достижению максимальных рейтингов международных рейтинговых агентств S&P, Moody`s и Fitch. На наш взгляд, не стоит также забывать о внутренних рисках, которым подвержена любая финансовая сфера.

По состоянию на январь 2013 года Москва находилась на 66 месте из 79 городов в рейтинге международных финансовых центров (Global Financial Centres Index). Предыдущий проект создания в России МФЦ, разработанный Министерством экономического развития в 2009 году, предусматривал пакет мер до 2012 года. Однако в марте 2012 года Счетная палата РФ вынесла заключение, что создать в Москве финансовый центр не удалось.

Преследуя глобальную цель создания Мирового финансового центра, Московская биржа начинает внедрять новую технологию торгов ценными бумагами "T+2" (с частичным обеспечением и отложенным исполнением сделок). Отложенные расчёты по сделкам являются мировым стандартом торгов на зарубежных биржах. Поэтому реализация такой системы на Московской бирже - это движение в направлении повышения конкурентоспособности российской биржевой инфраструктуры. Важно отметить, что это позволит повысить доступность российских активов для иностранных инвесторов, повысит эффективность операций российских участников рынка за счет снижения фондирования и возникновения дополнительных возможностей управления ликвидностью, а также за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов участников рынка.

Анализируя 10 крупнейших инвестиционных компаний на российском рынке ценных бумаг (табл. 1), можно сделать вывод, что совокупный объем торгов наиболее влиятельных игроков за последний год вырос всего на 3,43%, поэтому нужен инструмент, позволяющий увеличить оборачиваемость торгов на основной секции Московской биржи.

Внедряя новые стандарты торговли, биржа упустила главный момент, а именно, меры по контролю маржинальных рисков на уровне инвестиционной компании.

Маржинальная торговля - один из новых для России способов инвестирования свободных средств, хотя в США уже в 1933-34-х годах были приняты законы, регулирующие рынок ценных бумаг, в том числе и маржинальную торговлю. В практике зарубежных стран маржинальные операции активно используются не только брокерами, но и некоторыми центральными банками, в частности, Европейским центральным банком, в качестве инструмента денежно-кредитной политики. Основным общепризнанным в мировой практике преимуществом данных операций по сравнению с другими инструментами денежно-кредитной политики является их

рыночный характер, к тому же сделки на марже способны давать мультипликативный эффект [3].

Таблица 1

Крупнейшие инвестиционные компании в 2012 году

№	Компания	Объем торгов в 2012 году, млрд. руб.	Объем торгов в 2011 году, млрд. руб.	Измене-ние, %
1	БКС	13921,69	12299,04	13,19
2	РЕГИОН	11980,69	8705,72	37,62
3	Урса Капитал	7766,46	3343,65	132,27
4	ИК ВЕЛЕС Капитал	6612,69	5505,53	20,11
5	АТОН	6111,57	5361,88	13,98
6	РОНИН	4851,36	6942,27	-30,12
7	ГК Алор	3888,45	5275,98	-26,30
8	КИТ Финанс	2221,96	2615,57	-15,05
9	ФИНАМ	2052,84	7933,95	-74,13
10	УНИВЕР Капитал	1718,64	1116,13	53,98
Итого		**61126,35**	**59099,72**	**3,43**

Источник: http:// www.rating.rbk.ru/

На развивающихся финансовых рынках (особенно это касается рынков группы BRIC - рынки России, Китая, Индии и Бразилии) тенденция роста привлекательности сектора маржинальной торговли еще выше, чем на развитых рынках. Это объясняется, в первую очередь, высокими темпами развития экономик стран, входящих в эту группу, и стремлением инвесторов получить еще больший доход, чем позволяет торговля на свои деньги. Если на развитых рынках при использовании "плеча" инвесторы активно хеджируются на рынках деривативов в силу большего соотношения риск/доходность по акциям, то на развивающихся рынках они в большинстве случаев извлекают значительную прибыль от торговли на рынке акций, не хеджируясь.

За последние несколько лет в Российской Федерации был накоплен определенный опыт осуществления операций с использованием денежных средств или ценных бумаг, переданных в заем клиенту. Как показала практика, результаты проведения маржинальных операций на РЦБ не всегда дают ожидаемый эффект, зачастую оказываются убыточными, а потому требуют более детального изучения со стороны специалистов и разработки методов оценки их эффективности [3].

Рассмотрим более подробно текущий подход к маржинальной торговле и контролю маржинальных рисков (рисков, возникающих в результате маржинальной торговли). В "Правилах осуществления брокерской деятельности при совершении на рынке ценных бумаг сделок с использованием денежных средств и/или ценных бумаг, переданных брокером в заем клиенту (маржинальных сделок)" дано следующие определение:

Маржинальные сделки – это сделки купли-продажи ценных бумаг, расчет по которым производится с использованием денежных средств или ценных

бумаг, предоставленных брокером в заем клиенту (далее - маржинальные сделки), и при совершении сделок купли-продажи ценных бумаг (за исключением срочных сделок, заключенных на фондовой бирже), заключенных на условиях исполнения обязательств по сделкам в день их заключения, в случае, если в момент заключения сделок суммы денежных средств, учитываемой по счету внутреннего учета расчетов с клиентом по денежным средствам, либо количества ценных бумаг, учитываемого по счету внутреннего учета расчетов с клиентом по ценным бумагам, фьючерсным контрактам и опционам, с учетом прав требования и обязательств по уплате денежных средств и поставке ценных бумаг по ранее заключенным сделкам, за вычетом денежных средств/ценных бумаг, недостаточно для исполнения обязательств по такой сделке [1].

По мнению авторов, данное определение является громоздким и затрудняет восприятие. В соответствии с Федеральным законом № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" (гл. 2, статья 3, пункт 4) маржинальная сделка - это сделка, совершаемая с использованием денежных средств и/или ценных бумаг, переданных Брокером взаем Клиенту.

Таким образом, маржинальное кредитование состоит в предоставлении клиентам дополнительных активов (денежных средств или ценных бумаг) под залог собственных для совершения сделок на фондовом рынке. Вы получаете возможность использовать "кредитное плечо" - больше денег или ценных бумаг, чем у вас есть в наличии. Использование большего объема активов (за счет заемных средств) позволяет увеличить объем операций и их доходность.

Выделим преимущества маржинального кредитования:

- Маржинальная торговля способствует повышению ликвидности на рынке (объемы торгов ценными бумагами увеличиваются за счет дополнительных средств, предоставляемых инвесторам).
- Позволяет увеличить объем операций без необходимости увеличивать собственный капитал.
- При помощи маржинальной торговли инвесторы получают возможность максимизировать эффективность проводимых операций.
- Маржинальная торговля совместно с использованием Интернет-технологий способствует привлечению на рынок широких слоев инвесторов, в том числе мелких клиентов с небольшим капиталом.
- Профессиональные участники фондового рынка получают дополнительные доходы за счет расширения списка услуг и увеличения масштаба операций.

Воспользоваться доступом к маржинальным сделкам на текущий момент можно почти в любой брокерской компании России, таких как Атон, БКС, Открытие, Сбербанк и др.

В табл. 2 и 3 в качестве примера приводится список ценных бумаг, используемых в маржинальном кредитовании ООО "УРАЛСИБ Кэпитал – Финансовые услуги":

Таблица 2

Список бумаг, принимаемых в залог для обеспечения маржинальных кредитов (LONG) с 29.01.2013 г.

Эмитент	Вид и тип ценной бумаги	Государственный регистрационный номер выпуска ценных бумаг
ОАО "Газпром"	акции обыкновенные	1-02-00028-А
ОАО "ЛУКОЙЛ"	акции обыкновенные	01-01-00077-А
ОАО "Мобильные ТелеСистемы"	акции обыкновенные	1-01-04715-А
ОАО "ГМК "Норильский никель"	акции обыкновенные	1-01-40155-F
ОАО "НК "Роснефть"	акции обыкновенные	1-02-00122-А
ОАО "Сбербанк России"	акции обыкновенные	10301481B
ОАО "Сбербанк России"	акции привилегированные	20301481B
ОАО "Сургутнефтегаз"	акции обыкновенные	1-01-00155-А
ОАО "Сургутнефтегаз"	акции привилегированные	2-01-00155-А
ОАО "Татнефть"	акции обыкновенные	1-03-00161-А
ОАО "АК "Транснефть"	акции привилегированные	2-01-00206-А
ОАО "РусГидро"	акции обыкновенные	1-01-55038-E
ОАО "ФСК ЕЭС"	акции обыкновенные	1-01-65018-D
ОАО Банк "Внешторгбанк"	акции обыкновенные	10401000B
ОАО "Северсталь"	акции обыкновенные	1-02-00143-А
ОАО "Ростелеком"	акции обыкновенные	1-01-00124-А
ОАО "Уралкалий"	акции обыкновенные	1-01-00296-А
ОАО "НОВАТЭК"	акции обыкновенные	1-02-00268-E
ОАО "Новолипецкий металлургический комбинат"	акции обыкновенные	1-01-00102-А

Источник: http://www.uralsibenter.ru/private_clients/services/marginloans/

В табл. 3 приводится список бумаг, предоставляемых в кредит (Short) - это продажа акций, которых у вас изначально нет. Брокер предоставляет их вам в кредит. В результате у вас получается отрицательное количество акций, потом вы их откупаете назад, баланс становится нулевым, акции автоматически возвращаются брокеру.

Таблица 3

Список бумаг, предоставляемых в кредит (SHORT) с 21.10.2010 г.

Эмитент	Вид и тип ценной бумаги	Государственный регистрационный номер выпуска ценных бумаг
1	*2*	*3*
ОАО "Газпром"	акции обыкновенные	1-02-00028-А
ОАО "ЛУКОЙЛ"	акции обыкновенные	01-01-00077-А
ОАО "ГМК "Норильский никель"	акции обыкновенные	1-01-40155-F
ОАО "Сбербанк России"	акции обыкновенные	10301481B
ОАО "Сбербанк России"	акции привилегированные	20301481B
ОАО "Татнефть"	акции обыкновенные	1-03-00161-А

ОАО "НК "Роснефть"	акции обыкновенные	1-02-00122-А
1	*2*	*3*
ОАО "Сургутнефтегаз"	акции обыкновенные	1-01-00155-А
ОАО Банк "Внешторгбанк"	акции обыкновенные	10401000B
ОАО "ФСК ЕЭС"	акции обыкновенные	1-01-65018-D
ОАО "РусГидро"	акции обыкновенные	1-01-55038-E

Источник: http://www.uralsibenter.ru/private_clients/services/marginloans/

Торговля с использованием маржинального кредитования (маржинальная торговля) связана с высоким уровнем риска, причем существует риск потери всего капитала или даже суммы, превосходящей первоначальные инвестиции.

В сделках с использованием маржинальных бумаг риски практически полностью ложатся на инвестора. Брокер может потерять свои деньги, только если цена акций упадет очень быстро до нуля, но это строго гипотетическая ситуация, дожидаться такого падения ни один профессионал не будет. Даже если стоимость акций упадет на 50%, потери несет только клиент. Это логично, поскольку именно он решился на рискованную сделку, а отговаривать его от такой покупки брокер не имеет права. Когда риск-менеджеры видят, что клиент проиграл свои деньги и близок к тому, чтобы проиграть и заемные средства, позиции закрываются моментально.

В зависимости от склонности к риску, целей инвестирования в ценные бумаги каждый инвестор сам решает, в какой степени ему использовать маржинальное кредитование. Для каждого инвестора нужно определить оптимальный набор параметров инвестирования, при которых достигается цель его прихода на фондовый рынок.

Брокерская компания должная вести контроль маржинальных сделок согласно Правилам [1] и отчитываться регулятору ФСФР на ежедневной и еженедельной основе.

Размер маржинальных требований очень сильно зависит от ликвидности торгуемого товара. На валютном рынке маржа обычно составляет 0,5-2%. В выходные дни она может подниматься до 5-10%. В США, Великобритании, Германии маржа на фондовом рынке может составлять 20-50%. В России для торговли некоторыми акциями для некоторых торговцев Федеральная служба по финансовым рынкам разрешает маржу 25-50%.

С целью ограничения рисков ФСФР устанавливает нормативные уровни маржи (табл. 4), при достижении которых Брокер предпринимает определенные действия, направленные на минимизацию потерь клиента.

Правила [1] устанавливают формулу контроля маржинальных рисков с помощью уровня маржи, который рассчитывается по формуле:

$$УрМ = \frac{ДСК + СЦБ - ЗКБ}{ДСК + СЦБ} \times 100\%,$$

где *УрМ* – уровень маржи, %;

СЦБ – стоимость ценных бумаг в портфеле;

ДСБ – сумма денежных средств;

ЗКБ – задолженность перед брокером.

Таблица 4

Пороговые значения уровня маржи

Значение уровня маржи		Название уровня маржи	Необходимые действия
плечо 1:1	плечо 1:3		
50%	25%	Ограничительный уровень маржи	Клиент не можете подавать поручения, приводящие к снижению уровня маржи ниже указанного значения.
35%	20%	Уровень маржи для направления требования	Брокер направляет Клиенту требование с просьбой восстановить уровень маржи до ограничительного уровня путем продажи части приобретенных на заемные средства ценных бумаг и/или внесения дополнительных денежных средств и/или ценных бумаг в обеспечение.
25%	15%	Критический уровень маржи	Брокер обязан принудительно закрыть часть маржинальных позиций в объеме, необходимом для увеличения уровня маржи до уровня маржи для направления требования.

Согласно Правилам уровень маржи рассчитывается с учетом всех сделок купли/продажи ценных бумаг, заключенных и не исполненных до момента расчета уровня маржи, исполнение обязательств по которым должно быть завершено не позднее окончания текущего рабочего дня. В связи с этим привязанность этой формулы к учету сделок, расчеты по которым происходят до конца текущего дня, делает ее *неприменимой* к расчету рисков по сделкам с отложенными расчетами, при этом новая формула должна агрегировать в себе учет всех сделок с различными датами расчетов. Учитывая, что Московская биржа запустила новую технологию торгов ценными бумагами "Т+2" с частичным обеспечением и отложенным исполнением сделок 25 марта 2013 года, а ФСФР не выпустила предварительных рекомендаций по контролю маржинальных рисков для нового режима торгов, необходимо:

1. Регулятору срочно разработать правила регулирования торгов при осуществлении брокерской деятельности при совершении маржинальных сделок в режиме "Т+2" с частичным обеспечением и отложенными расчетами.

2. Предложить новую формулу для расчета маржинальных рисков, учитывающую особенности клиентов и их подверженность различной степени риска.

3. Учесть мнение основных участников рынка и утвердить сроки введения новых правил в соответствии с требованиями крупнейших игроков.

Внедрение данных предложений позволит снизить риски маржинальной торговли, осуществить постепенный переход всех участников фондового рынка на новый режим торгов "Т+2", что, в свою очередь, обеспечит новый рынок постепенной ликвидностью и позволит многократно увеличить объемы торгов на российском фондовом рынке. Только совместная работа регулятора, участников рынка и Московской биржи над этим проектом поможет приблизиться к мировым стандартам и подходам в процессе контроля за рисками, таким как

портфельное маржирование Лондонской фондовой биржи или SPAN-метод (The Standard Portfolio Analysis of Risk) Чикагской товарной биржи; создадут предпосылки и приблизят Москву к созданию Международного финансового центра.

Литература

1. Правила осуществления брокерской деятельности при совершении на рынке ценных бумаг сделок с использованием денежных средств и/или ценных бумаг, переданных брокером в заем клиенту (маржинальных сделок (в ред. Приказов ФСФР РФ от 09.10.2007 г. №07-102/пз-н, от 09.04.2009 г. №09-13/пз-н).
2. Иоффе Д. Проблемы и перспективы развития маржинальной торговли // Рынок ценных бумаг. 2000. №19. С. 23-28.
3. Кропачев С.В., Ускова Е.В. Особенности маржинальной торговли ценными бумагами на российском фондовом рынке //Экономические проблемы и решения. 2004. №1. С.101-114.
4. Крупнейшие инвестиционные компании в 2012 году/ РБК Рейтинг: рейтинговое СМИ/ URL: http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/03/05/33897976 (дата обращения: 03.04.2013).
5. Минфин пообещал сделать кредиты в пять раз доступнее/Москва – международный финансовый центр: официальный сайт Рабочей группы по созданию МФЦ /URL: http://mfc-moscow.com/index.php?id=14&_publid=160#p160 (дата обращения: 03.04.2013).
6. О новой технологии торгов ценными бумагами "Т+2"/Московская биржа: официальный сайт Московской биржи/URL: http://rts.micex.ru/s549 (дата обращения: 03.04.2013).

УДК 330.4

Развитие стоимостного подхода к управлению и расширенная концепция стоимости компании

А.Г. Харин

В статье рассматриваются методические подходы к формированию расширенной концепции стоимости компании, охватывающей основные аспекты ее деятельности и учитывающей интересы ее ключевых стейкхолдеров. Предлагаются направления совершенствования стоимостного подхода в управлении компанией.

The article discusses the methodological approaches to the formation of an expanded concept of the value of covering the main aspects of its activities, and takes into account the interests of its key stakeholders. The directions of improving the value -based approach to the management of the company.

Ключевые слова: управление на основе стоимости, социальный капитал, методы оценки стоимости.

Keywords: management on the basis of value, social capital, methods of valuation.

Концепция управления на основе стоимости – динамично развивающееся, но окончательно несформировавшееся направление стратегического и финансового менеджмента. В то время как существуют разнообразные модели и методы, позволяющие решать многие задачи управления стоимостью на уровне фирмы, оценка и учет внешних по отношению к компании факторов стоимости пока не получили должного научного обоснования.

Наиболее явным и серьезным недостатком современной методологии стоимостного подхода в управлении является несовершенство оценки т.н. "нестоимостных" факторов, в частности, "размытость" методов денежного измерения социального капитала в той его части, которая участвует в создании стоимости компании.

Социальный капитал – понятие, появившееся относительно недавно, хотя его теоретические основы были заложены еще во второй половине XIX века в работах М. Вебера, А. Токвиля, Э. Дюркгейма и ряда других известных философов и экономистов. Автор этого термина – П. Бурдьё применил его для обозначения социальных связей, которые могут выступать ресурсом получения выгод [10]. Использование понятия "социальный капитал" преследует цель количественного учета социальных факторов, не измеримых методами традиционного экономического анализа и требующих специальных подходов, позволяющих привести нестоимостные ценности к стоимостным эквивалентам [12]. Трактовка этих ценностей как "капитала" обосновывается тем, что социальные отношения и практики довольно статичны, для их формирования требуется длительное время. Кроме того, социальный капитал выступает ресурсом экономического развития, его дефицит, при прочих равных условиях, негативно влияет на общественное и частное благосостояние.

Сейчас практически не подвергается сомнению, что социальный капитал представляет собой значимый фактор и корпоративного и общественного развития. Наличие разветвленного социального капитала выгодно компаниям, поскольку это в долгосрочной перспективе способствует снижению их совокупных издержек и уменьшает вероятность оппортунистического поведения потребителей. С другой стороны, развитый социальный капитал – очевидное благо для общества, поскольку его наличие нивелирует многие общественные проблемы, такие как: социальное, гендерное и расовое неравенство, экологические угрозы и пр. Таким образом, социально ответственная политика компаний является взаимовыгодным инструментом, позволяющим согласовывать интересы широкого круга стейкхолдеров, от собственников и инвесторов этих компаний до отдельных социальных групп или общества в целом.

Конструируя систему стоимостных показателей оценки социального капитала, важно понимать сложности, связанные с его измерением. Поскольку значительная часть того, что обычно относят к понятию "социальный капитал", существует в неявной либо относительной форме, часто его прямое измерение невозможно. Кроме того, любые попытки дать количественную оценку отношениям или поведению людей неизбежно сталкиваются с дефицитом достоверных источников информации.

Сложность и многомерность понятия "социальный капитал" обусловливает необходимость использования для его количественной оценки разных подходов, отражающих различные точки зрения на этот экономический феномен. При решении задач стоимостного измерения социального капитала нами предлагается выделять два уровня оценки: макро- и микроуровни [9]. На макроуровне, отражающем процессы взаимодействия компании с окружающей ее социальной средой, стоимость социального капитала компании образует, главным образом, ее клиентский или потребительский капитал. На микроуровне, количественно характеризующем внутрифирменные отношения и коммуникации, социальный капитал компании следует рассматривать в контексте более широкого понятия – человеческого капитала, который, в свою очередь, предстает как совокупность организационного и интеллектуального капиталов.

Рассмотрим наиболее известные методы оценки стоимости перечисленных составляющих социального капитала компании, уделяя при этом внимание практическому аспекту их использования.

Клиентский (рыночный, потребительский) капитал создается приверженцами продукции или услуг предприятия, его клиентами. Влияние этого капитала на стоимость компании вполне очевидно и имеет тенденцию к усилению. Это связано с ростом популярности идей этического консюмеризма. Растущая осведомленность потребителей об экологических и социальных последствиях их выбора в пользу тех или иных товаров приводит к тому, что при принятии решения о покупке они все более склонны руководствоваться неэкономическими критериями.

В самом общем виде клиентский капитал можно определить как количество и качество связей компании с ее потенциальными и существующими клиентами. Оценка этого капитала не входит в классический баланс компании, однако он активно используется в рамках некоторых ценностно-ориентированных моделей управления (например, в системе BSC).

Как и в отношении всего социального капитала в целом, для измерения клиентского капитала могут использоваться разные методы. Если абстрагироваться от трудностей практического характера, то наиболее полно клиентский капитал может быть измерен с помощью обобщенного социального показателя – индекса доверия, рассчитываемого на основе данных, полученных путем проведения специальных обследований клиентов компании. Примеры подобного рода расчетов можно найти в работах Р. Патнэма [3] и Ф. Фукуямы [8]. Так, для количественных измерений социального капитала в рамках одной группы людей ими используется полуэмпирическая формула вида:

$$SC = \frac{1}{rn} \times rp \times c \times n, \qquad (1)$$

где n – количественная оценка, отражающая численность группы;

c – качественный коэффициент, характеризующий "меру единства" и силу внутренних связей группы;

rp – радиус доверия каждой из групп. В зависимости от того, распространяется ли доверие на часть группы, всю группу или выходит за ее границы, коэффициент *rp* может быть меньше, равен или больше 1;

rn – радиус недоверия – коэффициент, характеризующий внешнее впечатление общества от той или иной группы.

Для приведения формулы (1) к стоимостному виду необходимо определить ценность, приходящуюся на одного клиента компании. Такая оценка является, пожалуй, самым "слабым" местом индексного подхода. Поскольку поведение людей, как правило, не только отражает их внутреннюю мотивацию, но и находится под сильным внешним давлением, придающим ему общественно обусловленный характер, "полученные с использованием фиксирующих такое поведение индикаторов выводы об экономической ценности социального капитала оказываются, в известной мере, тавтологическими" [4]. Кроме того, описанный выше способ выведения стоимостной величины клиентского капитала дает очень приблизительный результат, что вряд ли приемлемо с точки зрения управления бизнесом.

Больший интерес представляет альтернативный – экономико-аналитический подход, в рамках которого величина капитала определяется на основании простой и однозначно трактуемой информации о сбытовой деятельности компании. Данный прагматический подход основывается на важном допущении: полагается, что если продукция компании имеет четко очерченный целевой рынок и доля ее "случайных" потребителей мала, то экономические показатели компании и, следовательно, стоимость ее клиентского капитала полностью зависят от экономического благополучия постоянных клиентов. Очевидно, что чем лучше положение клиентов компании, тем большим клиентским капиталом она обладает. Исходя из этого, полагается, что клиентский капитал – это та часть гудвилла компании, которая может быть определена с помощью дохода, получаемого за счет реализации продукции (услуг) постоянным клиентам.

В том случае, когда необходимо оценивать социальный капитал как одну из составляющих внутреннего потенциала компании, его следует рассматривать как часть широкого понятия, часто обозначаемого устоявшимся термином "человеческий капитал".

Существуют различные определения человеческого капитала, в том числе позволяющие увязать это понятие с концепцией управления на основе стоимости. Наиболее точно и лаконично стоимостную сущность данного понятия отражает определение, предложенное С. Фишером: "Человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход" [7]. Во многом аналогичного подхода придерживается также ряд отечественных ученых [5, 6].

Данная трактовка дает вполне ясные ориентиры для использования человеческого капитала в качестве одной из составляющих стоимости компании. Однако трудность заключается в том, что свойство человеческого капитала приносить доход "материализуется" в стоимости не напрямую, а опосредованно – через его способность обеспечивать функционирование других факторов

производства. Создаваемая этим капиталом надбавка в виде разницы между балансовой стоимостью предприятия (стоимостью активов) и его рыночной ценой по существу представляет собой стоимостную оценку деловой репутации (гудвилл). Отметим, что все входящие в состав гудвилла разнородные элементы – торговая марка, качество менеджмента и др. – создаются исключительно благодаря человеческому капиталу.

Существуют различные теоретические модели измерения величины человеческого капитала фирмы, которые укрупненно сводятся к:

– моделям, основанным на активах (затратные модели), оценивающим человеческий капитал через стоимость его создания (воспроизводства);

– моделям полезности, в центре которых – оценка текущей (приведенной к настоящему моменту времени) ценности будущего потока доходов индивидуума (его валового или чистого дохода).

Первая группа моделей строится на оценке затрат на человеческий капитал. Их основой является бухгалтерский учет, в рамках которого затраты на человеческие ресурсы, учитываемые в специальных счетах, в зависимости от их содержания либо рассматриваются как долгосрочные вложения, увеличивающие размер функционирующего человеческого капитала, либо квалифицируются как текущие затраты и относятся на себестоимость выпускаемой продукции (услуг). Экономический смысл затрат на человеческий капитал состоит в повышении трудоспособности и производительности рабочей силы, что ведет к росту доходов компании и, таким образом, увеличивает ее стоимость.

Модели, относящиеся ко второй группе, оценивают человеческий капитал через его полезность. Сторонники данного подхода определяют стоимость человеческого капитала не ценой создания, а долгосрочными экономическими результатами от его использования. Чаще всего в качестве главного экономического эффекта от использования человеческого капитала рассматривается связанный с ним доход. Так, по мнению И. Фишера, универсальной формой любого дохода (заработной платы, прибыли, ренты) от использования капитала является процент. Применяя этот процент в качестве нормы дисконта к величине будущих доходов, можно определить стоимость фактора капитала [13]:

$$D_c = D_t / (1 + i)^t, \qquad (2)$$

где D_c – текущая стоимость человеческого капитала; D_t – ожидаемая величина доходов; i – процентная ставка (норма дисконта); t – число лет, в течение которых ожидается получение дохода.

Следует отметить, что общим недостатком всех типов моделей оценки человеческого капитала является их сильная субъективность. Оценки, направленные на выявление стоимости человеческих ресурсов, в значительной своей части базируются на экспертных суждениях, при этом в расчетах используется множество допущений и предположений, порой слабо обоснованных с экономической точки зрения.

Таким образом, человеческий капитал – единственный компонент капитала компании, обладающий способностью производить стоимость, сам крайне трудно поддается стоимостной оценке. Более того, непосредственная

оценка человеческого капитала в стоимостных показателях, на наш взгляд, в принципе невозможна, поскольку на результаты деятельности человека оказывает влияние множество разнообразных факторов, чья природа носит неколичественный характер. Разные комбинации этих факторов в сочетании с индивидуальными особенностями психологии людей часто приводят к непредсказуемости результатов их действий.

Не вполне корректной выглядит даже сама идея стоимостной оценки человеческого капитала. Высказываются сомнения в этичности такого рода оценки. Так, по мнению Т. Шульца, "наши ценности и вера не позволяют нам смотреть на людей как на капитальные товары... Таким образом, рассматривать людей как богатство, которое может быть увеличено путем инвестиций, – значит вступать в противоречие с глубоко укоренившимися ценностями" [17, с. 45].

Указанное фундаментальное несовершенство методологии измерения человеческого капитала вынуждает искать иные подходы к его стоимостной оценке. Основу одного из них, на наш взгляд, может составить классификация, предложенная И.В. Васильевым, А.Г. Мнацаканяном [1, с. 54]. Авторами предлагается деление человеческого капитала на неликвидный (неотчуждаемый), принадлежащий исключительно индивиду – его первичному носителю, и ликвидный (отчуждаемый), являющийся частью капитала фирмы. Последняя составляющая человеческого капитала – ликвидный (более устоявшийся термин – интеллектуальный) капитал, в свою очередь, состоит из:

– структурного капитала, включающего разнообразные интеллектуальные ресурсы, которыми располагают не отдельные работники, а компания в целом, накопленные и сохраненные при помощи информационных технологий и других способов сбережения информации;

– социального капитала (капитала отношений), характеризующего способность людей к сотрудничеству, общению, их взаимное доверие и т.д.

Использование такого подхода – деления человеческого капитала на неликвидный и ликвидный – исключает необходимость его прямого измерения. Кроме того, этот подход согласуется с методологией классификации нематериальных активов, разработанной Международной бухгалтерской федерацией, предлагающей учитывать человеческий капитал не как совокупность интеллектуальных свойств работников, а как способность организации извлекать экономические выгоды из знаний, навыков и опыта работников, имманентно им принадлежащих [16].

Коротко изложим основные методические подходы к стоимостной оценке ликвидной составляющей человеческого капитала.

Организационный (структурный) капитал представляет собой стоимостное отображение организационного потенциала компании, который в укрупненном виде включает: систему менеджмента компании, ее организационную структуру и корпоративную культуру. Иными словами, это способность организации отвечать требованиям рынка и извлекать экономические выгоды из знаний, остающихся внутри фирмы. Организационный капитал, в основном, является частью бизнеса и может выступать объектом купли-продажи.

В настоящее время организационный капитал компании принято рассматривать в качестве самостоятельной экономической категории. Причинами выделения этого понятия в отдельную категорию стали:

– возрастание роли интеллектуального капитала и вызванная этим необходимость его упорядочения, формализации, поиска новых способов оценки и управления;

– рост популярности идей концепции устойчивого развития, требующих рассматривать организацию в ее взаимосвязи и взаимодействии с другими участниками общественно-экономических отношений, учитывать синергический эффект от взаимодействия внутренних структурных элементов корпорации с ее окружающей средой;

– использование особенностей современной экономики, в которой все более значимыми конкурентными преимуществами компании становятся накопленный опыт, знания и социальный статус сотрудников.

Организационный капитал, по сути, выступает главным связующим элементом предпринимательской структуры компании, связывающим воедино производственную деятельность, менеджерские практики, взаимоотношения с клиентами, поставщиками, контрагентами, институциональной средой и обеспечивающим эффективность функционирования бизнеса.

Хотя отсутствует общепризнанная формулировка понятия "организационный капитал", тем не менее, можно назвать ряд основных элементов, образующих его структуру. В качестве базовых составляющих организационного капитала компании обычно рассматривают:

– бизнес-процессы – приемы, методы и процессы, используемые в управлении предприятием, документарное обеспечение бизнеса, системы корпоративного планирования и контроля, маркетинга и пр.;

– систему внутренних и внешних коммуникаций – организационные структуры, посредством которых осуществляется взаимодействие как между подразделениями фирмы, так и с ее деловыми партнерами, корпоративные традиции и культура;

– систему информационного обеспечения – корпоративные информационные системы, базы данных, техническое и программное обеспечение, система передачи знаний;

– объекты интеллектуальной собственности – авторские права, патенты, know-how, лицензии, товарные марки, знаки и другие объекты интеллектуальной собственности, идеи и заделы по новым технологиям, способам организации производства.

Иногда с тем, чтобы подчеркнуть функциональное назначение перечисленных выше составляющих организационного капитала, они объединяются в две укрупненные группы: инновационный (в зарубежной литературе используется термин "Renewal and Development Capital") и процессный капиталы. Согласно такой классификации, инновационный капитал отражает способность компании к обновлению, выраженную в виде имеющихся в ее распоряжении объектов интеллектуальной собственностью, а также других нематериальных активов и ценностей (например, таких как методики работы и

коммерческие секреты), влияющих на ее стоимость. В свою очередь, процессный капитал включает в себя инфраструктурную составляющую организации деятельности компании, измеренной в стоимостном виде процессов, как создающих, так и непосредственно не создающих стоимость (информационные технологии, процессы управления, производства, сбыта, корпоративная культура и т.д.) [14].

На практике оценка организационного капитала чаще всего выполняется по его основным компонентам. Исходя из этого, оцениваются:

– системы управления организационной структурой фирмы;
– уровень корпоративной культуры.

Возможна также оценка и других компонентов организационного капитала, однако их стоимостное измерение, как правило, сопряжено с большими трудностями как общеметодического, так и технического характера.

Оценить влияние организационной структуры компании, ее административно-управленческого персонала на стоимость организации – довольно сложная задача. Очевидно, что многие операции по управлению компанией и обеспечению ее деятельности (например, такие как: поддержание делового документооборота, информационное обеспечение бизнеса, подготовка внутрифирменной и внешней отчетности и другая подобная деятельность), не имеющие явной связи с доходами, тем не менее, требуют определенных затрат на свое осуществление. Объективных критериев для определения ценности таких операций не существует, поэтому многие компании пользуются методиками, которые по косвенным признакам позволяют определить, насколько эффективно предприятие использует нематериальные интеллектуальные фонды в целях собственного развития. В основе таких методик лежит гипотеза о том, что размер добавленной стоимости эквивалентен изменениям, которые претерпевают исходные товары в процессе производства. Результатом этих изменений является создание нового продукта, имеющего более высокую, чем исходные товары, ценность, при этом главным критерием создания добавленной стоимости выступает степень и объем изменения информации.

Следовательно, согласно данному подходу, измерение количества новой или измененной информации дает приближенную оценку влияния организационной структуры на деятельность предприятия. Соответственно, стоимостная оценка организационного капитала заключается в изменении вклада организационного ресурса в добавленную стоимость. Очевиден и недостаток данного подхода – он заключается в абстрактности понятия "информация", допускающего очень широкую трактовку и вытекающую из этого условность результатов оценки.

Другим элементом структурного капитала является корпоративная культура, в общем виде определяемая как образ действий, характерный для данной организации. Она включает признаваемые и поддерживаемые всеми работниками ценности, идеалы и традиции организации.

Обобщенными индикаторами, позволяющими судить об уровне развития корпоративной культуры организации, могут выступать:

– наличие стратегии развития организации, атрибутами которой являются ясно сформулированные миссия и система целеполагания;

– фактическая реализация основных функций корпоративной культуры в организации (мировоззренческая и коммуникационная функции);

– рейтинговые оценки компании, ее имидж (например, по публикациям в СМИ), наличие сертификатов качества по международным стандартам ISO и др.

Часто используются также такие специфические индикаторы уровня развития корпоративной культуры как: развитость и качество системы нормативно-документального обеспечения деятельности компании, количественные оценки отношения работников к труду, кадровая политика, качество формальных и неформальных отношений внутри организации и др.

Очевидно, что все перечисленные индикаторы имеют нестоимостную природу, поэтому крайне проблематично дать денежную оценку таким составляющим организационного потенциала как культурные ценности и поведенческие стереотипы, хотя они и являются важной частью идентичности компании, под влиянием которой принимаются те или иные экономические решения и, следовательно, формируется ее стоимость.

Учитывая изложенные выше особенности измерения составляющих интеллектуального капитала, попробуем выделить основные подходы, которые могут быть использованы для оценки его стоимости. Имеющиеся по данной тематике работы можно разделить на те, в которых для оценки интеллектуального капитала используются качественные показатели, получаемые на основе анкетирования, опросов и других аналогичных социометрических методов, а также те, в которых оценка проводится с помощью количественных финансово-экономических методов. Оценки, полученные последними методами, в силу их относительной объективности представляют наибольший практический интерес для целей управления.

Группировка применяемых для оценки интеллектуального капитала количественных методов выглядит следующим образом.

1. Методы кумулятивных расчетов, согласно которым стоимость интеллектуального капитала складывается из стоимости его отдельных компонентов – нематериальных активов:

$$V_I = V_{OS} + V_{CC} + V_{IP}, \qquad (3)$$

где V_I – стоимостная оценка интеллектуального капитала компании; V_{OS} – стоимостная оценка организационной структуры; V_{CC} – стоимостная оценка корпоративной культуры; V_{IP} – стоимостная оценка интеллектуальной собственности.

Особенности подходов к оценке первых двух компонентов интеллектуального капитала были изложены выше, а для оценки объектов интеллектуальной собственности – нематериальных активов – применяются стандартные приемы оценочной деятельности.

2. Методы капитализации дохода или прибыли, рассматривающие стоимость как капитализированную величину выгод, связанных с использованием имеющихся у компании нематериальных активов. К числу этих методов, в частности, относится довольно распространенный метод т.н.

"рассчитываемой нематериальной ценности" (Calculated Intangible Value – CIV), предложенный Т. Стюартом [8], согласно которому ценность нематериальных активов (V_I) рассчитывается как:

$$V_I = \frac{REOI_I}{WACC}, \quad (4)$$

где $REOI_I$ – остаточная операционная прибыль компании, генерируемая нематериальными активами; $WACC$ – средневзвешенные затраты на капитал.

3. Методы анализа рынка капитала, в которых стоимость интеллектуального капитала компании определяется как разница между ее рыночной стоимостью и бухгалтерской стоимостью активов. Следует отметить, что расчет интеллектуального капитала компании на основании рыночной стоимости ее акций является наиболее очевидным и доступным для всех стейкхолдеров методом, однако его результаты сильно подвержены влиянию спекуляций на рынке ценных бумаг. Высказываются предположения, что в этом случае оценка нематериальных активов и интеллектуального капитала организации может быть существенно завышена [2]. Очевидно также, что этот метод не может быть непосредственно использован в том случае, если акции компании не обращаются на рынке или не востребованы его игроками.

В числе методов этой группы наиболее известным является метод "избыточной прибыли", имеющий множество модификаций. Он основан на предположении, что дополнительная (избыточная) прибыль, получаемая компанией, обусловлена более высокой рентабельностью ее бизнеса, превышающей среднеотраслевую ("нормальную"). В свою очередь, полагается, что сверхотраслевая рентабельность бизнеса получена за счет использования компанией неких уникальных нематериальных активов. Капитализация этой "избыточной прибыли" дает оценку неосязаемых активов, или гудвилл компании. Исходя из этого, формула для расчета интеллектуального капитала может быть записана как:

$$V_I = \frac{(P_F - \overline{R})V_{NA})}{k}, \quad (5)$$

где P_F – фактическая прибыль компании; $\overline{R}$ – среднеотраслевая рентабельность; V_{NA} – стоимость чистых активов компании; k – коэффициент капитализации, обычно рассчитываемый как величина, обратная количеству приносящих избыточную прибыль лет.

4. Методы счетных карт, или косвенные методы, использующие для расчета величины капитала различные нестоимостные показатели, характеризующие компоненты нематериальных активов. Эти методы являются переходными от качественных к количественным оценкам, поэтому полученная с их помощью величина стоимости носит очень условный характер.

Выбор и практическое использование перечисленных выше методов в значительной мере зависит от особенностей конкретного предприятия, обладающего различными составляющими интеллектуального капитала и действующего в специфичной окружающей среде. Часто используются комбинации этих методов, например, когда стоимость гудвилл рассчитывается методом рынка капитала (т.е. через рыночную стоимость акций компании) и к

ней добавляется стоимость объектов интеллектуальной собственности, в явном виде учтенных в бухгалтерском балансе (например, таких как патенты, права собственности на изобретения и т.д.).

Таким образом, современная методическая база предоставляет довольно широкие возможности для полноценной оценки большинства составляющих социального капитала и учета этих составляющих в общей ценности компании. Однако даже на основании краткого обзора методов измерений социального капитала нетрудно заметить, что к полученным с их помощью результатам следует подходить с большой осторожностью, особенно когда используются сильно агрегированные и обобщенные вероятностные показатели. Такое положение вступает в противоречие с очевидной необходимостью учета социальных составляющих в деятельности компании и их использования в процессе управления ее стоимостью.

В настоящее время необходимость комплексного подхода к управлению компанией на основе стоимости, учитывающего все аспекты ее деятельности, признается многими учеными и практиками. По общему мнению, результаты такого подхода должны находить соответствующее отражение в показателе стоимости компании, характеризующем ее общую ценность и предоставляющем стейкхолдерам – собственникам, акционерам, органам власти, группам населения и т.п. достоверную информацию, обеспечивающую принятие правильных, сбалансированных и взаимовыгодных решений.

Решение проблемы возможно путем создания единой и всеобъемлющей методологии управления на основе стоимости. Практической реализацией этой идеи может стать хорошо известный и давно используемый в стратегическом менеджменте принцип, согласно которому компания рассматривается как открытая, динамично развивающаяся социально-экономическая система. Перенося этот принцип на объект нашего исследования – компанию, можно, таким образом, утверждать, что капитал компании представляет собой совокупность всех видов капитала, используемого в деятельности компании. Он имеет сложную структуру и множественные связи как экономического, так и неэкономического свойства, которые не являются неизменными во времени и, в том числе, могут носить нелинейный характер. Исходя из этого, понятие "стоимость компании" приобретает расширенную трактовку – "полная стоимость" (ближайшие ее аналоги в экономической литературе – "смешанная стоимость – Blended Value" и "создаваемая добавленная стоимость – Creating Added Value" [11, 15]).

Полная стоимость компании является результатом взаимодействия всех составляющих ее капитала – собственного, рыночного, а также различных видов задействованного компанией непроизведенного капитала, в том числе имеющих неэкономические формы. При этом методология измерения и управления полной стоимостью компании должна учитывать ключевые свойства капитала – взаимозависимость всех его компонентов и их динамичность во времени. Исходя из этого, в качестве перспективных направлений развития методологии стоимостного подхода, базирующегося на понятии полной стоимости компании, можно предложить:

– рассмотрение компании как сложной социально-экономической системы, действующей в условиях динамично изменяющейся окружающей среды и обладающей множественными внешними связями, отражающими эти изменения;

– количественное измерение и учет влияния внешних связей (факторов) на внутренние факторы стоимости компании;

– использование нелинейных динамических моделей для описания и количественной оценки взаимодействия внешних и внутренних факторов стоимости;

– возможно более широкое использование и сочетание известных показателей стоимостной оценки финансового менеджмента и социально-экономических наук, являющихся общепризнанными и обеспечивающих сопоставимые результаты;

– учет вероятностного характера показателя полной стоимости компании, обусловленного неопределенностью прогнозирования изменений внешней среды и реакции на них внутренних факторов стоимости.

Представляется, что движение в данном направлении позволит создать универсальную методологию оценки и управления стоимостью компании, охватывающую все основные аспекты ее деятельности и в максимальной степени учитывающую и отражающую интересы всех основных стейкхолдеров, так как. управление, основанное на стоимости, как комплексная система, подразумевает интегрированный подход к оценке и управлению компанией, объединяющий в себе как традиционные и хорошо отработанные на практике приемы финансового менеджмента, так и наработки, сделанные в рамках парадигмы устойчивого, социально ответственного бизнеса. Дополнение этого подхода универсальной методикой стоимостной оценки позволит описать в финансовых терминах весь процесс формирования ценности, что значительно повысит качество управления компанией, действующей в условиях современной экономики.

Литература

1. Васильев И.В., Мнацаканян А.Г. Теория и практика финансирования воспроизводства человеческого капитала: монография. – Калининград: БИЭФ, 2011. - 146 с.

2. Калинина Т.В. К вопросу об оценке интеллектуального капитала организаций // Фундаментальные исследования. 2009. № 3. С. 62-63.

3. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4. С. 77-86.

4. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 46-65.

5. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. №2. С. 5-16.

6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 496 с.

7. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика/ пер. с англ. - М.: Дело, 1997. - 975 с.

8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. - М.: Изд-во "АСТ", 2008. - 730 с.

9. Харин А.Г. Исследование предпосылок и возможностей для формирования единого ценностно-ориентированного подхода к управлению бизнесом // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №42(297). С. 26-33.

10. Bourdieu P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital // Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderheft / Edited by R. Kreckel. - Goettingen: Otto Schartz & Co, 1983. - 183 p.

11. Emerson J., Bonini S. The blended value map: tracking the intersect and opportunities of economic and environmental value creation. Доступно по адресу: http://www.blendedvalue.org

12. Fine B. Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium. - London: Routledge, 2001. - 293 p.

13. Fisher I. The Theory of Interest. - N.Y.: Augustus M. Kelley, 1965. - 68 p.

14. Networks. UNDP. 2002. Доступно по адресу: http://www.surf-as.org/Networks/networks.html

15. Porter M., Kramer M. Strategy & Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // Harvard Business Review. 2006. Vol. 84, №12. - P. 78-92.

16. The Measurement and Management of Intellectual Capital // International Federation of Accountants (IFAC). Study 7. - London: IFAC, 1998.

17. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. - N.Y.: Free Press, 1971. - 272 p.

18. Stewart T. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. - N.Y.: Bantam Doubleday Dell Publishing Group Inc., 1997.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 339.137.22:658.846.72

Концепция оценки конкурентоспособности на примере предприятия, занимающегося оптово-посреднической деятельностью в условиях эксклавного региона

А.А. Голованов

В рамках данной статьи была поставлена задача описать концепцию оценки конкурентоспособности предприятия, определить базовые методики, на которых она основана, а затем дать критическую характеристику этих методик с целью выработки определенных рекомендаций по их совершенствованию на примере конкретного предприятия, осуществляющего деятельность в Калининградском регионе.

The target of this article was to describe the concept of assessment of the competitiveness of enterprises, determine basic techniques and then give critical characterization of these techniques in order to develop specific recommendations to improve it, based on the example of concrete company, doing business in the Kaliningrad region.

Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность, ключевые факторы успеха, эксклавный регион, оптово-посредническая деятельность, рыночная среда, цепь поставок, бизнес-процесс.

Key words: strategy, competitiveness, key success factors, exclave region, wholesale brokerage business, market environment, supply chain, business process.

Стратегическая стабильность предприятий на рынке возможна только в случае его конкурентоспособности и адаптации к изменениям рыночной среды. Чтобы быть конкурентоспособным, предприятие должно иметь преимущества, которые лежат в трех плоскостях: самосовершенствование, ослабление конкурентов и изменение рыночной среды.

Таким образом, концепция оценки конкурентоспособности предельно проста. Необходимо, в первую очередь, оценить текущее положение предприятия на рынке по принципу "здесь и сейчас". Руководство оценивает долю на рынке, ищет преимущества в своем продукте, выясняет отношение клиентов к продукции, степень доверия поставщиков к компании как деловому партнеру и задается множеством других вопросов.

Эти вопросы носят концептуальный характер, и, получив ответ на них, руководители высшего звена могут приступать к более детальному рассмотрению показателей деятельности в цифрах.

Затем, когда станет понятно, где находится компания сегодня, в каком она состоянии, прописываются краткосрочные и долгосрочные цели и задачи на будущие периоды. В рамках этого процесса также происходит оценка конкурентоспособности предприятия, объективной способности и предпосылок к

развитию. К каждой из поставленных задач привязываются показатели с их целевыми значениями, по которым можно контролировать степень достижения целей. Когда устанавливаются целевые значения показателей, оцениваются имеющиеся конкурентные преимущества компании и возможности по созданию новых, которые позволят достигать этих показателей. Таким образом, вырисовывается план самосовершенствования.

На втором этапе предприятие смотрит на конкурентов, на то, как они выживают на рынке, развиваются, какие приемы используют в конкурентной борьбе. Оценка деятельности конкурента помогает одновременно определить и свои слабые стороны, предприняв затем действия по их устранению.

Наконец, еще одним концептуальным аспектом оценки конкурентоспособности предприятия является умение видеть ситуацию на рынке в целом, в той или иной отрасли, а лучше в нескольких смежных отраслях. Видеть ситуацию означает видеть направление движения, перспективы и тенденции в отрасли, опережать спрос, в числе первых входить на растущий рынок или создавать его самим [3].

Для оценки конкурентоспособности предприятия используются всем известные инструменты исследований, такие как модель пяти сил Портера, а также теория и практика применения ключевых факторов успеха и ключевых показателей эффективности.

Продемонстрируем указанные методики на примере оптово-посреднического предприятия, занимающегося импортом пищевых ингредиентов из Европы и их реализацией на территории Калининградского региона.

Ключевые факторы успеха (КФУ) пересматриваются каждый год или даже чаще, если того требует ситуация в отрасли. По словам руководителя предприятия, эта методика позволяет сформировать перечень конкурентных преимуществ, которые определяют сегодня успех предприятия и будут определять в обозримом будущем.

Данная методика включает в себя пять шагов.

1. Руководством определяется группа менеджеров, как правило, это руководители подразделений (продаж, логистики, финансов), занимающиеся перспективным планированием.

2. Каждому из них предлагается ответить на вопрос, что необходимо сделать, чтобы компания была успешной в сложившихся на данный момент условиях.

3. Участники собрания озвучивают ответы, каждый аргументирует свою позицию.

4. Самая главная часть процесса определения ключевых факторов успеха – выделение двух-трех факторов. Как пишет Билл Бирнбаум, компании довольно часто выбирают от шести до восьми КФУ, которые могут включать "понимание нужд клиентов", "наем грамотных сотрудников" [7]. Управленцев можно понять: они пытаются охватить все важные области деятельности компании. Но суть КФУ заключается не в этом, а в умении фокусировать усилия на главном. Бирнбаум пишет: "Фокус – это то, что требуется для успеха. Сосредоточьтесь на

ограниченном числе самых главных областей вашей деятельности – двух или трех (не более) КФУ. В любом бизнесе есть две или три области, определяющие успех. Если ваша компания добивается высоких результатов в этих областях и остается посредственностью во всем остальном, она все равно добивается успеха" [7].

5. SWOT-анализ с учетом ключевых факторов успеха. На его основе в дальнейшем осуществляется стратегическое планирование.

На 2013 год компанией была разработана следующая система ключевых факторов успеха (табл. 1).

Таблица 1

КФУ компании "А" на 2013 год

Стратегические цели	Ключевые факторы успеха
Завоевание 70% доли локального рынка	1) Детальное выяснение потребностей клиентов с целью их наиболее полного удовлетворения; 2) Снижение себестоимости товаров за счет сокращения транспортных издержек при доставке грузов из Евросоюза; 3) консультационная поддержка клиентов, индивидуальный подбор сырья и технологии его использования для каждого производителя
Увеличить скорость доставки товаров конечному потребителю	Оптимизация складских бизнес-процессов
Расширить ассортимент компании с целью диверсификации бизнеса	Активный поиск новых поставщиков и направлений развития бизнеса на крупных отраслевых выставках

В итоге ключевые факторы успеха – это и есть необходимые предприятию конкурентные преимущества.

Переходим к методическим рекомендациям по оценке конкурентоспособности оптово-посреднического предприятия, занимающегося межрегиональной торговлей.

В рамках рассмотрения концепции оценки конкурентоспособности предприятия обратим внимание на существующие методики анализа так называемых разведданных, поступающих в компанию из внешней среды. Это происходит за счет сложившихся коммуникаций, например, между менеджерами по продажам и клиентами, логистами и транспортными компаниями, а также благодаря любого рода личным связям сотрудников компании с людьми за её пределами, но имеющими отношение к той же отрасли.

Необходимо постоянно интересоваться происходящим в отрасли и активно аккумулировать любую информацию, чтобы у руководства складывалась правильная картина рынка и на её основе принимались взвешенные управленческие решения.

Основной вопрос в том, как правильно интерпретировать параметры внешней среды компании, чтобы вовремя нейтрализовать внезапно возникшие угрозы или использовать появившиеся возможности.

Для этого обратимся к материалам одной из крупнейших и старейших консалтинговых компаний США Fuld & Company, Inc., которая занимается

исследованиями и анализом ключевых аспектов бизнеса, влияющих на успех предприятий. Ее рекомендации позволяют принимать более обоснованные решения, связанные с внедрением новых продуктов, выходом на рынок, составлением тактических планов продаж, разработкой каналов сбыта, программ сокращения расходов, реструктуризацией, управлением цепочками поставок, наймом и удержанием сотрудников и т.д.

Кеннет Саука (Kenneth Saukah), вице-президент и директор консалтинговой компании Fuld & Company, Inc. по системам конкурентной разведки, предлагает ряд методов оценки разведданных о конкурентной среде компании. В качестве примера, приведем один из методов.

Метод альтернативных исходов. Он полезен, если аналитик получил противоречивые или неясные данные из нескольких источников, если необходимо обсудить несколько возможных сценариев развития событий или получить оценку долговременной перспективы. Иногда приходится сравнивать радикально отличающиеся друг от друга сценарии развития событий и соответствующие им стратегии поведения. Параметрами среды, на основе которых строились сценарии на будущий 2013 год в упомянутой выше компании, были: характер нормативной регуляции отрасли, технологии, особенности рынка и острота конкуренции. Удивительно, но открытое внутрифирменное голосование показало, что у двух предложенных сценариев было абсолютно равное число сторонников среди руководителей компании. Простое обсуждение таких интеллектуальных моделей может быть полезным для консолидации процесса принятия решений и его фокусирования на одной или нескольких основных целях компании. Очевидно, что бизнес-стратегии, вытекавшие из двух альтернативных сценариев, были разными. У них было не более одного-двух общих элементов. Анализ сценариев также позволил выявить слабые места в общей стратегии, нехватку активов в портфеле компании и даже обосновать необходимость мониторинга определенных параметров и индикаторов состояния среды как одного из направлений процесса конкурентной разведки и оценки конкурентоспособности [4].

Существует еще одна достаточно известная методика оценки конкурентоспособности через индексы конкурентоспособности. Интересен вывод, сделанный на её основании [6].

Выбирается ряд показателей конкурентоспособности предприятия. Каждому из показателей дается оценка по заданной шкале, например, от 0 до 10, где "0" - худшая оценка, а "10" - самый высокий балл. Далее оценивается вес каждого из упомянутых показателей путем присвоения коэффициентов. Вес показателя отражает степень его влияния на конкурентоспособность предприятия.

В итоге определяется некий индекс конкурентоспособности предприятия, равный сумме произведений оцененных в баллах показателей конкурентоспособности на их весовые коэффициенты. Сами по себе эти индексы ни о чем не говорят. Аналогичные расчеты должны быть сделаны по возможности с использованием данных о предприятиях конкурентов. Только тогда по итогам произведенных расчетов мы сможем сравнить индексы

конкурентоспособности своего и конкурирующего предприятия, чтобы определить расклад сил.

Р.И. Абдразаков в своей научной статье под названием "Критический анализ основных подходов к оценке конкурентоспособности" [1] заметил, что есть одна очень существенная проблема при использовании практически любой методики оценки конкурентоспособности. Дело в том, что на конкурентоспособность как результирующий показатель успешности предприятия на рынке влияет бесконечное число случайных событий. Очевидно, что в одних условиях используемые критерии (какой-либо методики) будут ключевыми при определении конкурентоспособности, в других они могут оказаться косвенными. Более того, рынок как живой организм подвержен изменчивости, значит, и влияние отдельных критериев с течением времени подвержено изменению. В силу вышеуказанных обстоятельств фиксированные коэффициенты важности также не выдерживают критики. Следовательно, нельзя говорить об универсальности какой-либо методики.

Тем не менее, при использовании ряда рекомендаций можно повысить эффективность применения той или иной методики оценки конкурентоспособности предприятия. Рекомендации Р.И. Абдразакова приведены ниже:

- при разработке и выборе методик предпочтение следует отдавать узкоотраслевым методикам оценки конкурентоспособности, учитывающим отраслевые особенности хозяйствования;
- экспертные методы при разработке методик и непосредственной оценке конкурентоспособности следует использовать с осторожностью в силу увеличения субъективности при их применении;
- следует учитывать доступность исходной информации для расчета;
- конечным пользователям должен быть предоставлен механизм модификации перечня критериев оценки и используемых коэффициентов важности, так как конкурентоспособность организации, как и любое сложное явление, с течением времени изменяется [1].

Следование предложенным рекомендациям при разработке и выборе методики оценки конкурентоспособности организации позволит существенно повысить объективность ее конечных результатов.

На базе вышеизложенных рекомендаций в компании "А" была разработана более совершенная модель оценки конкурентоспособности.

Прежде чем перейти к описанию научного эксперимента, проведенного на упомянутом предприятии, следует принять во внимание рекомендации по разработке показателей, использующихся при оценке эффективности деятельности предприятия. При их соблюдении показатели должны максимально достоверно отображать конкурентную ситуацию на рынке. Итак, показатели должны:

- быть связанными с целями компании;
- фокусироваться на существенных факторах;
- быть реально измеряемыми;
- быть объективными;

- быть связанными с текущими, а не прошлыми результатами;
- быть сравнимыми с другими организациями и другими временными срезами;
- быть понятными всем заинтересованным лицам;
- затруднять манипулирование в целях получения искаженных данных [2].

Помимо анализа показателей деятельности, существует неформальный способ выявления участков, где необходимо повысить эффективность и, следовательно, конкурентоспособность предприятия в целом: опрос сотрудников, наиболее тесно связанных с определенными участками работы, взаимный обмен идеями. В этой ситуации можно получить ценные идеи и конкретные предложения.

Далее в рамках эксперимента по совершенствованию модели оценки конкурентоспособности компании "А" была определена группа ключевых показателей, характеризующих качественное и количественное достижение целей высокоэффективной цепи поставок как важнейшего элемента обеспечения конкурентоспособности оптово-посреднического предприятия:

1. Общее число дней пребывания запаса внутри цепи, дни.
2. Уровень дефектности поставляемых материалов, %.
3. Время цикла заказа, дни.
4. Оборачиваемость запасов склада.
5. Использование мощностей (загрузка), %.
6. Процент заказов, выполненных "точно в срок".
7. Доля транспортных затрат в цене реализации, %.
8. Процент порчи и повреждения груза.
9. Себестоимость продукции в конце цепи поставок, руб./ед.

Постоянный мониторинг и контроль этих показателей позволит объективно оценивать конкурентоспособность цепи поставок.

Мониторинг этих и других показателей можно осуществлять, применяя известную модель Д. Нортона и Р. Каплана под названием "Система сбалансированных показателей" [5].

На основе данной модели и был проведен эксперимент. Новизна методики отражена в результатах эксперимента, которые показали, как можно использовать систему сбалансированных показателей в виде инструмента оценки конкурентоспособности уже на этапе внедрения. В результате эксперимента сформировалась методика оценки конкурентоспособности, адаптированная к условиям деятельности предприятий пищевой отрасли в Калининградской области. Для предприятия "А" методика однозначно является более совершенной, чем была ранее, что подтверждено актом о внедрении результатов исследования.

Методология базируется на системе сбалансированных показателей, так как при её разработке детальным образом оценивается текущее положение компании на рынке, её сильные и слабые стороны, перспективы развития, персонал, внутренние бизнес-процессы, финансовое состояние и т.д. Такой анализ есть не что иное, как оценка конкурентоспособности.

На первом этапе эксперимента были сформулированы стратегия и миссия компании, которые помогли выставить стратегические ориентиры и понять, к чему стремиться и для чего вообще заниматься этим бизнесом. Чтобы стратегия была полноценной, были также определены препятствия для развития компании в данный момент или в будущем.

В результате сформировалась модель развития предприятия, направленная на приобретение конкурентных преимуществ, ядром которой стало продвижение неценовых преимуществ, как одна из ключевых тенденций в стратегическом управлении предпринимательскими структурами (рисунок).

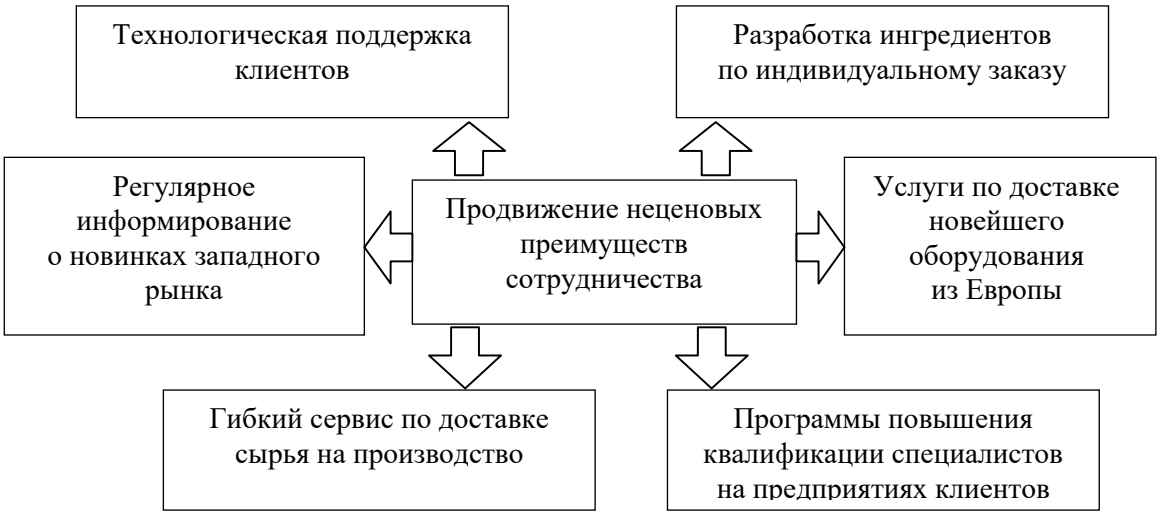

Рисунок. Модель развития предприятия, направленная на приобретение конкурентных преимуществ

Определившись с моделью поведения на рынке, в рамках эксперимента внимание было сконцентрировано на вопросах внутренней организации, а именно на том, что необходимо изменить внутри компании для достижения устойчивого положения на рынке относительно конкурентов.

Следующим шагом была формализация установленной стратегии в виде системы сбалансированных показателей. Важно отметить, что команда управленцев, которая коллективно проделала всю вышеописанную работу, приобрела единое видение вектора развития компании, что само по себе является огромным конкурентным преимуществом любого коллектива.

На последующих этапах внедрения системы сбалансированных показателей был сформирован список стратегических целей, который затем трансформировался в карту целей, каждая из которых была взаимоувязана с другими и в конечном итоге влияла на главную цель компании. В таком подходе был воплощен один из важнейших принципов системы сбалансированных показателей – принцип причинно-следственных связей.

Каждая цель была письменно четко обоснована, под каждую были прописаны задачи, исполнители, показатели контроля исполнения и предусмотрены ресурсы для исполнения.

Оценка конкурентоспособности и развития компании не может выражаться только количественными характеристиками. Существуют структурные изменения в сознании людей, в том, как они воспринимают компанию и видят себя в ней, соотносят себя с общим делом - все это и многое другое бывает порой невозможно измерить количественно.

Разумеется, было непросто дать оценку качественным характеристикам некоторых процессов и целей. Общий подход к данному вопросу можно выразить следующим образом: если измерялся результат процесса, то определялся показатель на "выходе" из процесса; если же мы рассматривали эффективность процесса, то во внимание брали соотношение между "входом" и "выходом".

Итогом стал сформированный перечень показателей, которые позволят оценивать степень достижения поставленных целей в рамках стратегии развития компании и приобретения ею конкурентных преимуществ. Более важно то, что эти показатели позволят в дальнейшем, после внедрения системы сбалансированных показателей, непрерывно производить оценку конкурентоспособности предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Показатели оценки конкурентоспособности предприятия и уровня достижения стратегических целей компании "А"

Направ-ление	Стратегическая цель	Показатель
Финансы	Увеличить маржи-нальный доход	1) Маржинальный доход, руб./мес.
Клиенты	Создать рыночное позиционирование, основанное на неценовых факто-рах	1) количество выездов технологов на предприятия клиен-тов для продвижения новых видов сырья или для оказания консультационной поддержки; 2) процент выездов, после которых клиент стал исполь-зовать сырье компании 3) валовой доход (руб./мес.), который приносит продажа ингредиентов, внедренных после общения технологов с клиентом; 4) процентное соотношение заявок на доставку сырья, выполненных точно в срок и выполненных с задержкой; 5) количество выполненных внеплановых заявок на дос-тавку сырья по индивидуальным просьбам клиентов
	Повысить эффек-тивность коммуни-каций с клиентами	1) процент поступивших от клиентов запросов на сырье, в ответ на запросы и предложения, сделанные менеджерами по продажам
	Повысить культуру производства кли-ентов	1) количество внедренных европейских новинок на пред-приятиях клиентов

Внутренние бизнес-процессы	Улучшить инфраструктуру склада	1) пропускная способность склада, тонн в смену
	Разработать систему быстрого внедрения новых проектов (сырья и ингредиентов);	1) временной интервал в днях между первым запросом поставщику о необходимом сырье и первым фактом реализации данного сырья клиенту
	Разработать план поиска новых проектов для развития	1) количество новых направлений (видов сырья и ингредиентов), продажей которых компания еще не занимается, но могла бы в ближайшей перспективе;
	Внедрить методы управления рисками в ходе реализации проектов	1) количество проектов, от которых пришлось отказаться на этапе, когда на их развитие уже были затрачены ресурсы; 2) затраты (руб./мес.), необоснованно понесенные в связи с реализацией неперспективных проектов; 3) количество не реализованного в рамках срока годности товара (кг/мес.) по причине неправильной оценки потенциала его сбыта в сложившихся на рынке условиях;
Поставщики	Повысить лояльность поставщиков	1) объем скидок и бонусов (руб./мес.), предоставленных поставщиками с целью поддержания ценовой конкурентоспособности компании
	Увеличить число альтернативных поставщиков продукции, уже имеющейся в ассортименте компании	1) количество вновь найденных альтернативных поставщиков продукции, уже имеющейся в ассортименте компании
Персонал	Обеспечить высокую мотивацию технологов компании	1) валовой доход (руб./мес.), который приносит продажа ингредиентов, внедренных после общения технологов с клиентом;
	Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж	1) валовой доход (руб./мес.), который приносит продажа ингредиентов, внедренных после общения менеджеров по продажам с клиентом;
	Создать систему профессионального обучения и наставничества для продукт-менеджеров	1) маржинальный доход (руб./мес.) в ключевых товарных группах
Информационные технологии	Разработать концепцию и обеспечить эффективную работу веб-сайта компании по привлечению клиентов	1) количество посетителей сайта (чел./мес.); 2) количество обращений от клиентов, поступивших после посещения сайта компании; 3) процентное соотношение показателя "2" к показателю "1";
	Внедрить и обеспечить эффективную работу автоматизированной системы CRM	1) валовой доход (руб./мес.)

Самым главным итогом проделанной работы стало то, что все сотрудники компании, начиная от генерального руководства и заканчивая исполнителями на нижних уровнях иерархии, однозначно понимают стратегию предприятия. У всех сформировалось единое представление о компании, о том, куда она движется, какой хочет стать завтра, в следующем месяце, через год и через пять лет. Все понимают, что для этого нужно сделать, и каждый сотрудник знает свою роль и предназначение, для каждого уже прописан план действий и установлены целевые показатели, которые необходимо достичь, чтобы внести свой вклад в успех и развитие компании.

С точки зрения оценки конкурентоспособности предприятия, также был получен бесценный опыт на каждом этапе разработки сбалансированной системы показателей. Руководители подразделений оценивали сильные и слабые стороны компании, появилось понимание, что и как нужно делать, чтобы усилить позицию предприятия относительно конкурентов, какие показатели отражают конкурентоспособность. После внедрения системы сбалансированных показателей их постоянный контроль позволит получать актуальную информацию об эффективности работы компании и степени достижения установленных целей, главная из которых – лидерство на рынке.

Литература

1. Абдразаков Р.И. Критический анализ основных подходов к оценке конкурентоспособности // Российское предпринимательство. 2007. № 5.

2. Антипов Д.В., Франковская Е.Г. Повышение удовлетворенности потребителей услугами за счет обеспечения надежности цепи поставок. URL: www.science-bsea.bgita.ru/2011 (дата обращения 25.09.2012).

3. Артемов С.А. Практика государственной поддержки развития малого предпринимательства в Калининградской области. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003. – 48 с.

4. Инструменты и методы получения данных в конкурентной разведке. URL: www.elitarium.ru (дата обращения 15.10.2012).

5. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / пер. с англ. М. Павловой. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 320 с.

6. Клименкова Т.А. Качество и эффективность менеджмента предприятий торговли // Российское предпринимательство. 2007. № 4.

7. Ключевые факторы успеха – научный инструмент успешности компаний, руководителей и предпринимателей. URL: www.uspeh-success.ru (дата обращения 25.09.2012).

УДК 330.47

Совершенствование инструментария прогнозирования эффективности использования материальных ресурсов на предприятии

В. Климук, Е.В. Соколовская

В статье рассматривается проблема выполнения прогноза эффективности использования материальных ресурсов и предлагается новый подход к расчёту прогнозной величины показателей, а также система прогнозирования показателей эффективности использования материальных ресурсов.

In this article considers the problem of performance prediction of the effectiveness of the use of material resources, and suggest a new approach to the calculation of predictive values, as the system performance indicators of material resources.

Ключевые слова: ресурсы, эффективность, совершенствование, резервы, рост, оптимальность.
Keywords: resources, efficiency, improvement, reserves, growth, optimal.

Материальные ресурсы занимают наибольшую долю в готовой продукции. Их расход оказывает важнейшее влияние на изменение себестоимости продукции и, следовательно, цены готовой продукции. Регулирование нормы расхода материальных ресурсов является главным рычагом воздействия на величину себестоимости продукции.

Рациональное и экономное использование материальных ресурсов позволяет при одном и том же их количестве изготовить большее число единиц продукции, что отражается на общей выручке и прибыли предприятия.

Для формирования условий эффективного использования материальных ресурсов необходимо обеспечить оперативный контроль за расходом каждого вида сырья и материалов. Однако ограничивать комплекс мероприятий по повышению эффективности одним лишь контролем не следует. Большое значение в процессе улучшения использования материальных ресурсов играет прогнозирование величины расхода и общего объема материальных ресурсов в ближайшей и дальней перспективе.

Прогнозирование различных показателей, характеризующих использование материальных ресурсов, позволит заранее обеспечить предприятие их необходимыми видами в требуемом количестве и качестве, спланировать величину себестоимости и прибыли от реализации готовой продукции, определить свою конкурентную позицию, а также выполнить ряд других расчётов интересующих экономических показателей.

В учебнике А.И. Ильина "Планирование на предприятии" в качестве методов прогнозирования и планирования экономических показателей выделены адаптивный поиск, система бухучета, анализ чувствительности, проверка устойчивости, метод аналогии, экономико-математические методы [2]. Однако в нем отсутствует детальное описание каждого метода, его преимуществ и

недостатков относительно других методов, возможность применения каждого метода в различных отраслях, а также предлагаемые для регулирования будущей ситуации действия.

В учебнике Н.Б. Антоновой и А.В. Вечер "Прогнозирование и планирование экономики" основными инструментами прогнозирования и планирования экономических показателей являются построение временных рядов, использование регрессионных зависимостей, экспертный метод [1]. В нем детально расписан каждый метод, однако сравнительный анализ с целью выявления преимуществ и недостатков не произведён, а также отсутствует возможность выбора одной из альтернатив для корректировки исследуемых показателей в перспективе.

В изученных работах не уделяется внимания вопросам прогнозирования эффективности использования материальных ресурсов.

Нами предлагается новый подход к расчету прогнозных показателей эффективности использования материальных ресурсов.

Традиционная методика прогнозирования различных экономических показателей основана на их корректировке с учетом планируемого изменения объема производства.

Мы предлагаем выполнять прогнозирование показателей эффективности использования материальных ресурсов также на основе базовых показателей, но определяемых как средняя арифметическая величина, рассчитанная за предыдущую декаду, и с учетом корректирующих коэффициентов.

Корректировка данной величины выполняется с учетом темпов научно-технического развития, динамики производительности труда на предприятии, уровня технико-технологической новизны производственного процесса.

Формула для расчета прогнозных показателей эффективности использования материальных ресурсов примет следующий вид:

$$ПП = БЗ \cdot K_{нтр} \cdot I_{пт} \cdot K_{ттн}, \quad (1)$$

где *ПП* – прогнозный показатель;

БЗ – базовое значение прогнозируемого показателя;

$K_{нтр}$ – коэффициент научно-технического развития;

$I_{пт}$ – индекс производительности труда;

$K_{ттн}$ – коэффициент технико-технологической новизны.

Коэффициент научно-технического развития ($K_{нтр}$) используется как инструмент корректировки прогнозной величины показателя использования материальных ресурсов на основе учета тенденции развития науки и техники.

Чем больше в мире, стране, отрасли реализовано различных научно-технических разработок, тем эффективнее должны использоваться материальные ресурсы при производстве продукции.

Данный коэффициент рассчитывается как отношение количества выполненных научно-технических разработок периода i к количеству выполненных научно-технических разработок периода $i+1$.

$$K_{îòð} = KP_i / KP_{i+1}. \quad (2)$$

Интерпретация этой формулы такова: если предприятие в прошлом периоде затратило на разработку научно-технических идей, продукции больше

денежных средств, чем в позапрошлом, то эффективность использования материальных ресурсов повысится. Такой подход используется для прогноза материалоотдачи и коэффициента использования материальных ресурсов.

Ввод в формулу (1) коэффициента научно-технического развития позволяет предприятию повысить эффективность управления производством за счет учета темпов реализации научно-технических разработок при прогнозе эффективности использования материальных ресурсов.

Индекс производительности труда ($I_{пт}$) используется для учета воздействия степени эффективности трудового процесса работников предприятия на динамику показателей использования материальных ресурсов. Он рассчитывается как отношение производительности труда прошлого периода i к производительности труда позапрошлого периода i+1.

$$I_{пт} = ПТ_i / ПТ_{i+1}. \quad (3)$$

Данная методика расчёта применяется при прогнозе уровня использования материальных ресурсов на предприятии.

Повышение темпов производительности на предприятии объясняется приобретением практических навыков рабочими, что ведёт к увеличению объема производства при одном и том же количестве и качестве материальных ресурсов за единицу времени. Такое изменение положительно отражается на показателях эффективности использования материальных ресурсов.

Индекс производительности позволяет предприятию повысить эффективность управления производством за счет учета влияния темпов изменения объема выпуска продукции за единицу времени на прогнозные величины показателей эффективности использования материальных ресурсов.

Коэффициент технико-технологической новизны ($К_{ттн}$) используется при прогнозе показателей эффективности использования материальных ресурсов с целью учета влияния степени новизны установленной и действующей на предприятии техники и технологии на изменение эффективности использования материальных ресурсов.

Этот коэффициент является составным и рассчитывается как произведение двух показателей: индекса технического обновления ($I_{технич.об}$) и индекса технологического оборудования ($I_{технол.об}$).

Материальные ресурсы используются тем эффективнее, чем новее и совершеннее применяемая на предприятии техника и технология.

Логическая схема расчета индекса технического обновления и индекса технологического обновления аналогична. Различия составляют временные шаги при выборе значения индекса.

Индекс технического обновления ($I_{технич.об}$) определяется по возрастному состоянию используемого оборудования. Самому новому оборудованию присваивается индекс $I_{технич.об}$ = 1. Если возраст оборудования составляет от 1-го до 2-х лет, то $I_{технич.об}$ = 1,05. Соответственно, при последующем увеличении возраста оборудования на 1 год индекс технического обновления прирастает на 0,05. Так, оборудованию старше 10 лет присваивается индекс, равный 1,5. Такой подход соответствует показателям материалоемкости.

При прогнозе материалоотдачи, коэффициента использования материальных ресурсов происходит не увеличение индекса при устаревании оборудования, а сокращение, т.е. оборудованию старше 10 лет будет соответствовать индекс, равный единице.

Индекс технологического обновления ($I_{технол.об}$) определяется по "возрасту применяемой технологии". Если на предприятии технология применяется впервые, то при прогнозе материалоотдачи и коэффициента использования материальных ресурсов индекс будет равен 1,0. При увеличении возраста использования технологии на 3 года индекс увеличивается на 0,05. Технологии, возраст которой старше 15 лет, присваивается индекс, равный 1,25. Такой подход используется для прогноза материалоемкости.

При прогнозе материалоотдачи и коэффициента использования материальных ресурсов новейшей технологии соответствует значение индекса, равное 1,25, а для наиболее устаревшей – 1,0.

Интерпретировать такой подход к расчету коэффициента технико-технологической новизны можно тем, что на изготовление продукции расходуется тем больше материальных ресурсов, чем выше (хуже) процент (состояние) износа оборудования.

Этот коэффициент позволит предприятию учитывать степень износа, обновления техники с целью эффективного производственного управления путём своевременного обновления технико-технологического парка предприятия.

Мы также предлагаем с целью повышения эффективности управления производством в направлении рационального и экономного использования материальных ресурсов внедрение на предприятии системы прогнозирования показателей эффективности использования материальных ресурсов (СППЭИМР).

Рассмотрим суть данной системы и её пользу для предприятия. СППЭИМР представляет собой комплекс взаимодействующих технических, программных средств и персонала предприятия, обеспечивающих процедуры учета расхода каждого вида материальных ресурсов, расчета основных показателей эффективности их использования, расчета отклонений фактических значений расхода от плановых и базовых, анализа динамики показателей эффективности использования материальных ресурсов.

Технические средства включают в себя электронные терминалы и табло, обеспечивающие самостоятельную фиксацию рабочими объема расхода и вида используемых ресурсов и наглядное отражение полученной и расчетной информации.

С помощью программных средств осуществляется автоматический расчет показателей материалоемкости, коэффициента использования материальных ресурсов, материалоотдачи, коэффициента отходов и потерь материальных ресурсов и отражение полученной и расчетной информации.

Рабочие основных производственных цехов фиксируют информацию о количестве расходованных материальных ресурсов каждого вида. Исходные данные поступают от каждого цехового терминала в память головного

компьютера, на котором выполняются автоматические расчеты показателей эффективности использования материальных ресурсов, их сопоставление с предыдущими значениями аналогичных показателей, расчет отклонений фактических значений показателей от плановых, построение динамических диаграмм тенденции показателей эффективности использования материальных ресурсов.

Предварительно в памяти головного компьютера фиксируются данные о фактических и плановых значениях показателей эффективности использования материальных ресурсов за 3-4 последних года, данные об объемах финансовых ресурсов, о количественно-качественном составе техники-технологии, о количестве и квалификации работников, о заработной плате и премиальных работников предприятия.

Линия фактических и линия плановых значений показателей сопоставляются с линией фактических показателей данного анализируемого периода и служат базовыми линиями для построения трендовой кривой прогнозных значений анализируемых показателей.

В конце каждого рабочего дня информация с расчетными данными о величине фактического расхода материальных ресурсов, величине отклонений от сопоставляемых и плановых значений, о ближайшем и дальнем прогнозе показателей эффективности использования материальных ресурсов отражается на стендовых экранах в каждом производственном цехе.

На основе полученной информации и произведенных расчетов компьютером осуществляется построение прогнозных значений показателей в виде диаграммы с подписями данных значений и определяется одна из трёх предполагаемых веток прогнозного изменения анализируемых показателей (оптимистичная, статичная и пессимистичная ветки прогноза).

Головным компьютером, в соответствии с полученной веткой прогноза, определяется стратегия действий (прогрессирующая или сдерживающая) и соответствующий ей перечень предлагаемых действий для управленческого персонала по регулированию фактической ситуации относительно использования материальных ресурсов с целью повышения его эффективности.

Стратегия действий для каждого варианта ветки прогноза заранее фиксируется в головном компьютере и впоследствии выбирается на основе действия простого алгоритма (таблица).

Программный алгоритм можно описать следующими действиями: компьютером на основе полученных данных и расчётных показателей осуществляется сопоставление фактических значений показателей эффективности использования материальных ресурсов со средними по предприятию на основе оперативных статистических данных и со средними плановыми значениями.

Стратегии действий по веткам прогноза показателей

Наименование ветки прогноза	Оптимистичная	Статичная	Пессимистичная
Характеристика ветки прогноза	Фактические показатели на предприятии *превышают средние* по предприятию за прошлый период больше чем на 5%. Динамика фактических показателей за последние 3 года характеризуется как *положительная* (возрастающая тенденция). Отклонения фактических значений от плановых по оперативным данным нынешнего года характеризуются изменением в сторону *повышения* эффективности использования материальных ресурсов	Фактические показатели на предприятии *соответствуют средним* по предприятию по оперативным данным. Динамика фактических показателей и их отклонений от плановых значений нынешнего периода *соответствует* динамике прошлого года.	Фактические показатели на предприятии больше чем на 5% *ниже средних* по предприятию за прошлый период. Динамика фактических показателей за последние 3 года характеризуется как *отрицательная* (нисходящая тенденция). Отклонения фактических значений от плановых по оперативным данным нынешнего года характеризуются изменением в сторону *сокращения* эффективности использования материальных ресурсов
Прогноз	Материалоемкость продукции *снижена* больше чем на 5%, а материалоотдача и коэффициент использования материальных ресурсов, соответственно, *увеличены* больше чем на 5%.	Показатели эффективности использования материальных ресурсов (материалоемкость, материалоотдача, коэффициент использования материальных ресурсов и др.) *соответствуют уровню прошлого периода*.	Материалоемкость продукции *увеличена* больше чем на 5%, а материалоотдача и коэффициент использования материальных ресурсов, соответственно, *снижены* больше чем на 5%.
Стратегии	**Перечень предлагаемых действий**		
1) Прогрессирующая	*Действия:* 1) увеличение затрат на инновационную деятельность; 2) закупка последних новинок техники и технологии; 3) повышение уровня стимулирования труда; 4) полное использование материальных ресурсов (путем переработки отходов производства); 5) внедрение системы непрерывного обеспечения предприятия материальными ресурсами и постоянного контроля за их использованием; 6) обмен опытом с зарубежными специалистами в данной сфере. *Условия:* 1) значительный объем финансовых ресурсов; 2) значительные производственные площади; 3) необходимое количество работников; 4) высокий уровень квалификации работников; 5) существующий отдел на-	*Действия:* 1) анализ возрастного состава оборудования и замена, после анализа отечественного и зарубежного рынка, старого оборудования на новое; 2) разработка ресурсосберегающих технологий и их непосредственное использование; 3) непрерывный контроль за центрами и объемами использования каждого вида материальных ресурсов; 4) использование заниженных норм расхода с целью приближения фактических значений расхода материальных ресурсов к плановым. *Условия:* 1) достаточный объем финансовых ресурсов; 2) высокий уровень квалификации работников. *Результат:* Сокращение материалоемкости продукции и,	*Действия:* 1) модернизация оборудования; 2) технико-технологический анализ отрасли, в которой действует предприятие и сопоставление основных характеристик; 3) повышение уровня стимулирования труда; 4) постоянный контроль на стадиях закупки, производства и реализации за использованием основных и вспомогательных материалов. *Условия:* 1) незначительный объем собственных и значительный объем заемных финансовых ресурсов; 2) высокий уровень квалификации работников. *Результат:* Сокращение материалоемкости продукции и, соответственно, повышение материалоотдачи и коэффициента использования материальных ресурсов по сравнению с прошлым периодом.

	учно-технических разработок. *Результат:* Сокращение материалоемкости продукции и, соответственно, повышение материалоотдачи и коэффициента использования материальных ресурсов больше чем на 10%.	соответственно, повышение материалоотдачи и коэффициента использования материальных ресурсов по сравнению с прошлым периодом.	
2) Сдерживающая	*Действия:* 1) ориентация на инновационную деятельность суммы затрат денежных средств, соответствующей уровню прошлого периода; 2) использование на предприятии техники и технологии, соответствующих показателям прошлого периода; 3) отслеживание показателей производительности труда и регулирование среднего уровня квалификации по предприятию; 4) переработка отходов производства; 5) обеспечение контроля за использованием материальных ресурсов не реже 1 раза в одну четверть продолжительности производственного цикла. *Условия:* 1) достаточный объем финансовых ресурсов; 2) высокие характеристики технико-технологического парка предприятия; 3) существующий отдел научно-технических разработок; 4) уровень квалификации работников, соответствующий прошлому периоду. *Результат:* Материалоемкость продукции остается на уровне или сокращается по сравнению с прошлым периодом и, соответственно, материалоотдача и коэффициент использования материальных ресурсов остаются на прежнем уровне или увеличивается по сравнению с прошлым периодом.	*Действия:* 1) анализ динамики показателей эффективности использования материальных ресурсов с целью удержания их на уровне прошлого периода; 2) поддержание основных характеристик оборудования относительно уровня прошлого периода путем его ремонта; 3) обеспечение контроля за использованием материальных ресурсов не реже 1 раза в половину продолжительности производственного цикла; 4) использование системы стимулирования работников, аналогичной прошлому периоду. *Условия:* 1) использование небольшой части собственных и значительной части заемных финансовых ресурсов; 2) средняя доля устаревшего оборудования и технологий; 3) уровень квалификации работников, соответствующий прошлому периоду. *Результат:* Материалоемкость продукции остается на уровне прошлого периода и, соответственно, материалоотдача и коэффициент использования материальных ресурсов остаются на прежнем уровне по сравнению с прошлым периодом.	*Действия:* 1) введение системы заниженных норм расхода материальных ресурсов с целью стремления работников к их достижению; 2) использование на предприятии оборудования и технологии прошлого периода; 3) обеспечение уровня квалификации работников, соответствующего прошлому периоду. *Условия:* 1) небольшая часть собственных и значительная доля финансовых ресурсов; 2) аналогичный прошлому периоду количественно-качественный состав техники и технологии; 3) уровень квалификации работников, соответствующий прошлому периоду. *Результат:* Материалоемкость продукции остается на уровне или повышается по сравнению с прошлым периодом и, соответственно, материалоотдача и коэффициент использования материальных ресурсов остаются на прежнем уровне или сокращаются по сравнению с прошлым периодом.

Если фактические значения исследуемого периода оказались относительно фактических значений прошлого периода выше на 5 и более процентов и динамика фактических показателей за последние 3 года будет положительной, то ветка прогноза будет оптимистичной.

Если фактические значения анализируемого периода и динамика фактических показателей за последние 3 года будут соответствовать прошлому периоду, то ветка прогноза будет статичной.

Если же фактические значения в исследуемом периоде будут ниже на 5 и более процентов по сравнению со значениями прошлого периода и динамика фактических показателей за последние 3 года будет отрицательной, ветка прогноза будет пессимистичной.

После выбора ветки прогноза компьютер предложит управленческому персоналу наиболее подходящую, в соответствии с требуемыми условиями и ожидаемыми результатами, стратегию – прогрессирующую или сдерживающую – с конкретным перечнем действий для достижения планируемых результатов.

Система ППЭИМР позволит обеспечить предприятию непрерывное отслеживание показателей использования материальных ресурсов и их корректировку с помощью алгоритмического определения направления прогноза и выбора стратегии соответствующих действий по улучшении эффективности использования материальных ресурсов.

Таким образом, предложенный нами новый подход к расчету прогнозной величины показателей эффективности использования материальных ресурсов и предлагаемая к введению на предприятии система прогноза показателей эффективности позволят субъекту хозяйствования повысить эффективность управления производством за счет учета темпов научно-технического развития предприятия, темпов производительности труда, степени новизны техники и технологии, используемой на предприятии, а также за счет постоянного контроля за анализируемыми показателями и корректировки производственного процесса в соответствии с выбранной стратегией повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Литература

1. Антонова Н.Б., Вечер А.В. Прогнозирование и планирование экономики: курс лекций. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 172 с.

2. Ильин А.И. Планирование на предприятии. – Минск: Новое знание, 2001. – 635 с.

УДК 336.77:656.1(470.26)

Совершенствование кредитной политики транспортно-логистических предприятий в условиях Особой экономической зоны Калининградской области

С.В. Рябцев, В.И. Миленький

Статья посвящена разработке практических рекомендаций по формированию кредитной политики транспортно-логистических предприятий на примере Калининградской области. Представлен анализ дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов транспорта, предложены методы оценки, контроля дебиторской задолженности и кредитоспособности заказчиков в целях оптимизации размера оборотного капитала и улучшения качества дебиторской задолженности.

The article focuses on the development of practical recommendations for the creation credit policy of transport enterprises on Kaliningrad region example. Presented analysis of accounts receivable of transport entities, offered methods of assessment, monitoring of receivables and credit customers in order to optimize the amount of working capital and the quality of account receivables.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оценка, прогнозирование, кредитоспособность покупателей, непогашенные остатки, кредитная политика.

Keywords: accounts receivable, valuation, forecasting, customer creditworthiness, outstanding balances, credit policy.

Посткризисный период экономического развития России характеризуется ухудшением платежной дисциплины, вызывающей рост дебиторской задолженности на предприятиях, поэтому важной задачей для хозяйствующего субъекта становится выработка простых и понятных алгоритмов контроля и оценки дебиторской задолженности, помогающих менеджерам транспортно-логистических предприятий предпринимать меры по оптимизации ее общего размера и обеспечению своевременного поступления.

Кредитная политика представляет собой часть общей политики управления оборотным капиталом и маркетинговой политики предприятия. Важную роль для определения стратегий поведения предприятия по отношению к покупателям играет доля дебиторской задолженности в составе оборотного капитала самого предприятия и удельного веса просроченной дебиторской задолженности в обороте клиента. Если в составе оборотного капитала дебиторская задолженность занимает как минимум 50%, то предприятие, находящееся в такой ситуации, должно начать использовать агрессивный тип политики по отношению к покупателям произведенной продукции, а при более низких показателях можно применять меры, характерные для умеренной политики [3].

Проведенный анализ финансовых результатов и состояния взаиморасчетов организаций транспорта России выявил замедление платежного оборота. Так, за период с 2006 по 2011 г. наблюдается отрицательная динамика рентабельности

активов и устойчивый рост, с началом финансового кризиса в 2008 году, организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность в своих активах [5]. В целом в транспортной отрасли России просроченная дебиторская задолженность имеет стабильную положительную динамику (табл. 1) [6].

Таблица 1

Финансовые результаты и состояние взаиморасчетов организаций транспорта России и Калининградской области за 2006-2011 гг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация						
Рентабельность активов, %	6,3	8,0	5,4	4,4	5,3	4,9
Доля организаций, имевших просроченную задолженность покупателей, %	36,4	24,4	22,3	30,4	28,2	28,0
Просроченная дебиторская задолженность покупателей от общей в экономике, %	7,1	6,8	5,9	5,2	7,1	9,0
Период оборачиваемости оборотных активов, дней	92	93	103	102	117	121
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	45	46	48	41	49	57
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	55	54	56	51	59	65
Калининградская область						
Доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов организаций, %	61,0	55,0	42,0	74,0	71,0	71,0
Просроченная дебиторская задолженность покупателей от общей в экономике Калининградской области, %	7,5	6,2	7,6	5,4	5,8	3,5
Период оборачиваемости оборотных активов, дней	71	74	75	74	68	74
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	49	54	51	57	43	47
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	60	85	147	121	120	105

У организаций транспорта Калининградской области ситуация с просроченной дебиторской задолженностью выглядит значительно лучше чем в целом по России, и имеет устойчивые тенденции к снижению. Однако стоит отметить, что удельный вес оборотного капитала в структуре баланса предприятий Калининградской области практически в 2 раза превышает аналогичные показатели по России, при этом в среднем 60% оборотного капитала составляет дебиторская задолженность (табл. 1) [4].

Особую угрозу финансовой устойчивости вызывает сложившаяся ситуация с кредиторской задолженностью транспортно-логистических предприятий Калининградской области. Фактически кредиторская задолженность на протяжении всего исследуемого периода являлась преобладающим источником финансирования хозяйственной деятельности. Однако начиная с 2008 года превышение размера кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам

над дебиторской задолженностью более чем в 2 раза представляет реальную угрозу для финансовой устойчивости предприятий.

Снижение общей покупательной способности и недоступность заемных источников финансирования в результате начавшегося в 2008 году финансового кризиса на рынке транспортно-логистических услуг Калининградской области вынудило предприятия, с одной стороны, увеличить дебиторскую задолженность, предоставляя кредиты клиентам, для удержания своих рыночных позиций, а с другой стороны, увеличить сроки оплаты своим поставщикам и подрядчикам, поскольку внешние источники финансирования для большинства предприятий стали недоступны.

Вложения в дебиторскую задолженность можно рассматривать как инвестиции в расширение объема продаж, увеличение или удержание доли рынка. Однако оценить дополнительные денежные потоки, которые будут сгенерированы в результате предоставления покупателям отсрочки платежа, достаточно сложно.

По мнению авторов, оценить, как рост дебиторской задолженности в результате принятых решений влияет на рентабельность, можно, рассчитав значение показателя среднедневной маржинальной прибыли (прибыли, покрывающей также постоянные затраты) [1]:

$$\text{МП ср.дн.} = \frac{\text{МП}}{\text{ВО}_{\text{дз}}}, \quad (1)$$

где МП – маржинальная прибыль, полученная за время оборота дебиторской задолженности, тыс. руб.;

$ВО_{дз}$ – время оборота дебиторской задолженности покупателей, дн.

Управление дебиторской задолженностью тем эффективнее, чем больше значение показателя $МП_{ср.дн.}$ Использовать этот показатель удобно не только при формировании кредитной политики компании в целом, но и при оценке эффективности работы с разными контрагентами. При этом в расчетах следует брать величину дебиторской задолженности, скорректированную на сумму выданных авансов. Из табл. 2 видно, что эффективность кредитной политики заметно различается по кварталам года.

Таблица 2

Расчет параметров кредитной политики ООО "Кениг-Нострада" в 2010 г., тыс.руб.

Показатель	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Выручка от реализации	11038,08	14172,34	16787,17	51068,41
ДЗ покупателей	1083,94	1346,37	2012,78	6230,35
Переменные затраты	8830,47	12046,49	14436,96	44940,20
Маржинальная прибыль	2207,62	2125,85	2350,20	6128,21
Время оборота ДЗ, дн.	8,84	8,55	10,79	10,98
МПср./дн.	249,79	248,64	217,79	558,12

Так как выручка от продаж в течение года поступает неравномерно, то рассчитывать размер отвлечения в дебиторскую задолженность нужно по периодам года.

Методы оценки финансового состояния контрагента, применяемые как в кредитных организациях, так и на предприятиях реального сектора, основываются на анализе финансовой отчетности. При этом рассчитываются стандартные финансовые коэффициенты (ликвидности, платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости и др.), отслеживается динамика основных показателей. Если компания прозрачна, то можно запросить у нее баланс, справку об оборотах, расшифровку отдельных статей баланса и на основании этих данных достаточно быстро оценить ее платежеспособность.

Далее следует оценить покупателей исходя из их кредитоспособности. На наш взгляд, формирование системы стандартов оценки покупателей должно предусматривать четыре этапа.

На первом этапе происходит формирование системы характеристик, оценивающих кредитоспособность покупателей. По коммерческому кредиту такая оценка осуществляется обычно по таким критериям как:

- объем хозяйственных операций с покупателями и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловой среде;
- открытость бухгалтерской отчетности для оценки платежеспособности и эффективности хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние рыночной конъюнктуры, где покупатель осуществляет свою хозяйственную деятельность;
- увеличение оборота вследствие предоставления кредита;
- объем и качество активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

Второй этап начинается с создания и экспертизы информационной базы проведения кредитоспособности покупателей, которая имеет целью обеспечить достоверность проведения такой оценки [2]. При этом сама информационная база будет содержать сведения, предоставляемые непосредственно самим покупателем (их перечень зависит от предполагаемых форм и условий кредита); данные из внутренних источников (если сделки с покупателем имеют регулярный характер); информацию из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; экспертных компаний; партнеров, конкурентов по бизнесу; отраслевые базы данных компаний-неплательщиков и т.п.). До момента принятия решения по кредиту полученную информацию необходимо проверить путем посещения производственных мощностей клиента или же в ходе деловых переговоров.

На третьем этапе, в целях оперативности принятия решения по предоставлению льготных условий оплаты, менеджерам отдела продаж транспортно-логистических предприятий необходимо разработать шкалу оценки кредитоспособности. Отметим, что зачастую в текущей деятельности большая часть продаж совершается по телефону, в условиях дефицита времени и информации, когда менеджеру необходимо принять оперативное, но обдуманное решение. Для этих целей предлагается осуществлять ранжирование и

группировку клиентов по уровню кредитоспособности на основании результатов оценки. Предусматривается выделение следующих их категорий:

- группа высокого риска;
- группа повышенного внимания;
- группа надежных клиентов;
- группа лучших клиентов.

Оценку надежности контрагентов следует производить на основании срока работы с клиентом, объема продаж и объема просроченной задолженности данного клиента на конец периода. Конкретный диапазон значений показателей устанавливается кредитной политикой исходя из маркетинговой политики и финансовых возможностей компании.

Отнесение контрагента к той или иной группе осуществляется на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем трем показателям. К группе высокого риска относятся предприятия с интегральным баллом от 1 до 4, к группе повышенного внимания – предприятия с 5-12 баллами, к надежным клиентам – с 12-27, к лучшим – с 28-64 (табл. 3).

Таблица 3

Шкала оценки показателей кредитной надежности клиента

Оценочные показатели	**Баллы**			
	1	2	3	4
Срок работы с клиентом, лет	<1	1-3	3-5	>5
Наличие собственных активов у клиента,	да - 2 балла, нет- 0			
Объем продаж в общем обороте предприятия, %	до 10	10-15	15-20	>20
Объем просроченной задолженности на конец периода, % от объема отгрузки	50-100	20-50	5-20	0-5

Например, фирма уже два года является потребителем услуг, объемы продаж этой фирме в общей доле продаж составляют 18%, а объем просроченной дебиторской задолженности не превышает 4%. Соответственно при оценке она получит баллы 2, 3, 4. Интегральная оценка будет равна 24, следовательно, фирму можно отнести к группе надежных клиентов. Это означает возможность предоставления большого размера кредитного лимита.

Главное при управлении дебиторской задолженностью – создание четких прописанных регламентов и бизнес-процессов, которых компания будет жестко придерживаться, а сами правила должны быть понятны не только менеджерам компании, но и ее клиентам.

Предотвратить излишнее увеличение дебиторской задолженности, которое приводит к снижению денежных поступлений, безнадежным долгам, способным полностью поглотить прибыль фирмы, возможно при организации системы контроля счетов к получению. Для этого можно начать с ABC-анализа дебиторов, т.е. провести их ранжирование по значимости сумм задолженности и регулярно анализировать состояние основных дебиторов, для чего традиционно используются следующие показатели контроля: период оборота дебиторской

задолженности в днях, распределение дебиторской задолженности по срокам возникновения.

Применение метода оценки дебиторов по срокам возникновения часто приводит к ошибочным выводам из-за колебаний выручки, что характерно для субъектов транспортной отрасли. Табл. 4 представляет собой пример структуры дебиторской задолженности ООО "Кениг-Нострада".

Сезонное увеличение объема продаж в III и IV кварталах создает впечатление об ускорении платежей, а резкое снижение в декабре дает видимость противоположной картины. При этом клиенты не меняли порядка осуществления платежей.

Таблица 4

Структура дебиторской задолженности ООО "Кениг-Нострада" в 2010 г.

Срок возникновения, дни	Дебиторская задолженность на конец квартала							
	31 марта		30 июня		30 сентября		31 декабря	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
0-30	747,92	69,00	915,53	68,00	1429,07	71,00	23491,47	46,00
30 и более	336,02	31,00	430,84	32,00	583,71	29,00	27576,94	54,00
Всего	1083,94	100,00	1346,37	100,00	2012,78	100,00	51068,41	100,00

По этим причинам авторы не рекомендуют использовать расчет оборачиваемости дебиторской задолженности и ее распределение по срокам возникновения как основной метод контроля дебиторской задолженности транспортно-логистических предприятий.

В связи с этим возникает необходимость совершенствования системы контроля дебиторской задолженности. Так, можно предложить контролировать величину непогашенных остатков. Пример рассмотрим в табл. 5.

Таблица 5

Ведомость непогашенных остатков дебиторской задолженности

Месяц	Выручка от реализации по кварталам, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, возникающая в данном месяце и отражаемая на конец квартала	
		тыс. руб.	процент
1	*2*	*3*	*4*
январь	7 595,64	1 519,13	20,0
февраль	4194,47	411,9	31,0
март	10 993,98	3 847,89	35,0
I квартал	**28 507,13**	**8 441,45**	**29,61**
апрель	11 188,13	1 901,98	17,0
май	10 533,36	3 370,67	32,0
июнь	11 960,57	4 305,81	36,0
II квартал	**33 682,06**	**9 578,66**	**28,44**
июль	13 372,81	2 273,38	17,0
август	11 285,69	3 837,14	34,0
сентябрь	11 530,10	4 496,74	39,0

1	*2*	*3*	*4*
III квартал	**36 188,60**	**10 607,25**	**29,31**
октябрь	12 039,96	2 046,79	17,0
ноябрь	10 681,16	3 204,35	30,0
декабрь	12 536,09	4 512,99	36,0
IV квартал	**35 257,21**	**9 764,13**	**27,69**
Итого за год	**133 635,0**	**38 391,3**	

Алгоритм расчета: из общей суммы дебиторской задолженности покупателей на конец квартала выделяется задолженность, относящаяся к реализации каждого месяца квартала, далее помесячно рассчитывается доля непогашенной дебиторской задолженности в объеме реализации данного месяца. Таким образом, видим, что платежное поведение дебиторов не менялось, и делим величину дебиторской задолженности на конкретную дату на составляющие, характеризующие срок ее образования, например, до одного месяца, от одного до двух месяцев, от двух до трех месяцев и т.д.

Поскольку предположение авторов о постоянстве порядка осуществления платежей на практике не всегда выполняется и часть дебиторской задолженности переходит в следующий квартал, то ее изменения будут отражаться в последней графе. Известно, что в третьем квартале покупатели осуществляли выплаты более медленно, и данные по кварталу изменятся следующим образом (табл. 6).

Таблица 6

Изменения остатков дебиторской задолженности при изменении платежного поведения дебиторов исследуемого предприятия

Месяц	**Выручка от реализации по кварталам**	**ДЗ, возникающая и отражаемая на конец квартала, тыс.руб.**	**%**
июль	13 372,81	2 888,65	21,6
август	11 285,69	4 740,7	42,01
сентябрь	11 530,1	5 275,68	45,76
Итого III квартал	**36 188,6**	**12 905,03**	**35,66**

Такой метод может использоваться не только для контроля, но и для прогнозирования дебиторской задолженности. В этом случае используем данные о сложившейся структуре дебиторской задолженности по кварталам и прогнозируемые объемы реализации. Сделав предположение на основе заключенных контрактов о сохранении или изменении порядка платежей и с учетом платежного поведения покупателей, можно спрогнозировать остатки дебиторской задолженности на конец каждого квартала. Пример прогноза дан в табл. 7.

Таблица 7

Прогноз дебиторской задолженности исследуемого предприятия

Месяц	Выручка от реализации по кварталам, тыс. руб.	Отношение ДЗ к объему реализации, %	Прогнозируемая величина ДЗ, тыс. руб.
июль	6800	18	1224
август	5300	31	1643
сентябрь	6100	70	4270

Также можно делать корректировку на основании информации о сложившемся процентном отношении сомнительной дебиторской задолженности и общей дебиторской задолженности. Можно использовать соотношение сомнительной задолженности и общего объема продаж для прогноза влияния будущих убытков от списания безнадежных долгов на финансовый результат и для обоснования величины резерва по сомнительным долгам. Этот подход широко применяется в зарубежной практике.

На четвертом этапе происходит дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей [2], размерами кредитного лимита, сроками предоставления кредита; необходимостью страхования; формами штрафных санкций и т.п. В рамках данного этапа также формируются алгоритмы инкассации задолженности с указанием сроков и форм напоминаний покупателям о дате платежей, возможностях и условиях оплаты либо пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условиях передачи документов в суд для возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Таким образом, на основании проведенного анализа состояния дебиторской задолженности на транспортно-логистических предприятиях Калининградской области была выявлена необходимость формирования или усовершенствовании существующей кредитной политики предприятий. В связи с этим авторами особое внимание было уделено методам оценки и контроля дебиторской задолженности и кредитоспособности покупателей, так, была предложена система стандартов оценки покупателей. Особое место в данной системе было уделено контролю дебиторской задолженности, где в качестве основного инструмента рекомендован контроль изменения непогашенных остатков дебиторской задолженности при изменении платежного поведения дебиторов, учитывающий фактор сезонности в денежных поступлениях. Данная рекомендация позволит менеджерам транспортно-логистических предприятий делать выводы о замедлении или ускорении получения выручки от реализации, а также даст возможность контролировать размер и качество дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту.

Предложенные рекомендации по формированию кредитной политики транспортно-логистических предприятий Калининградской области позволят менеджменту организаций принимать экономически взвешенные решения при работе с клиентами, исходя из принятых компанией маркетинговых и финансовых стратегий.

Литература

1. Афанасьев А. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2004. №1. С. 56-61.

2. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. - М.: АСТ: Астрель, 2007. – 256 с.

3. Володин А.А. Управление финансами (финансы предприятий): учеб. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 510 с.

4. Калининградская область в цифрах 2012 [Электронный ресурс]. Калининград, 2012. – 332 с.

5. Миленький В.И., Рябцев С.В. Интенсивность использования оборотного капитала транспортно-логистических предприятий Калининградской области // Балтийский экономический журнал. 2012. №2(8).

6. Российский статистический ежегодник. 2012: стат.сб. - М.: Росстат, 2012. – 786 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.101.8

Проблемы пространственного содержания экономических теорий

О.В. Диденко, Л.И. Сергеев

Анализируется пространственный подход в основных экономических теориях и школах. Описываются значимые свойства экономического пространства, выделяемые основными экономическими теориями. Исследуется взаимное влияние экономического пространства и экономической деятельности агентов с позиций разных теоретических подходов. Делается вывод о необходимости дальнейших исследований в направлении теоретического обоснования новых подходов к управлению экономическим пространством для развития экономической деятельности.

This article analyses spatial approach of the main economic theories and schools. It describes essential features of economic space, emphasized by the main economic theories. Interaction between economic spaces and economic activities of agents from the view of different theoretical approaches is investigated. This article concludes about the necessity of further researches in a direction of theoretical substantiation of new approaches to management of economic space for development of economic activities.

Ключевые слова: экономическое пространство, экономические теории, экономическая деятельность, экономические агенты, рост, развитие, размещение.

Keywords: economic space, economic theories, economic activities, economic agents, growth, development, location.

Вальрасианская экономическая теория исследует оптимальное распределение товаров и ресурсов (между странами, индивидуумами, во времени, при неопределенности и т.д.). Рынок при этом считается наилучшим средством распределения. Теория общего экономического равновесия Л. Вальраса исключила пространство и время из своей центральной концепции равновесия. С пространственной точки зрения каждый рынок в ней сведен к точке, определяемой взаимодействием спроса и предложения, выраженных количественными величинами (ценой и количеством). Более того, все рынки находятся в одной и той же точке. Равновесие достигается через рыночный механизм обмена путем приспособления количества произведенных и потребляемых на каждом рынке товаров и услуг. Это означает, что отдельные пространства для производства и спроса просто не рассматриваются. Кроме того, такой подход полностью исключает рассмотрение размещения и распределения экономических агентов. В вальрасианском мире расходы на перемещение в пространстве нулевые. Таким образом, рынки помещаются в n-измеримое векторное пространство (R^n), где пространственное измерение равно нулю. Временное измерение в этой теории также равно нулю: "очищение рынка" – мгновенный процесс, поэтому вопрос будущих приспособлений здесь также не решен даже теоретически.

Пространство и время отчасти были включены в неовальрасианскую экономическую теорию через модель, предложенную К.Дж. Эрроу и Г. Дебре [5]. В модели общего экономического равновесия Эрроу-Дебре обменивается, производится и потребляется конечное число благ. Каждое благо может быть куплено или продано для поставки в одно из конечных количеств мест в один из конечных моментов будущего: "одно и то же благо в двух различных местоположениях или в двух различных моментах времени будут рассматриваться как два разных блага" [5, с. 266]. То есть, благо определяется не только его физическими характеристиками, но также и местоположением, в котором оно доступно. В рамках этой структуры выбор места расположения является частью выбора благ. Таким образом, модель Эрроу-Дебре включает пространственную взаимозависимость рынков в модель общего равновесия таким же способом, как и другие формы взаимозависимости.

Д. Старретт в теореме пространственной невозможности показал, что при условии гомогенности пространства и ненулевых транспортных расходах в модели Эрроу-Дебре не может существовать пространственное рыночное равновесие. Теорема пространственной невозможности гласит, что если рынки являются полными и совершенно конкурентными, отсутствуют расходы на изменение места расположения, не существует экстерналий и пространство гомогенно, то при наличии положительных совокупных транспортных расходов конкурентное равновесие в закрытой пространственной экономике не существует [4, с. 2].

Для анализа пространственного распределения экономической деятельности, с учетом постулатов теоремы пространственной невозможности, можно, например, рассматривать гетерогенное пространство (как в неоклассической теории международной торговли и моделях использования земли по фон Тюнену) или учитывать производственные и потребительские внешние эффекты (как в современной городской экономике), либо признать существование несовершенной рыночной конкуренции (как в теории пространственной конкуренции или в Новой экономической географии).

Теории размещения – наиболее ранняя группа теорий в региональной экономике. Они направлены на объяснение распределения экономической деятельности в пространстве. Целью исследования теории размещения является определение факторов, влияющих на размещение агентов экономической деятельности, распределение территорий между разными типами производства, распределение пространственного рынка между производителями и функциональное распределение деятельности в пространстве. В этих теориях применяется чисто географическая концепция непрерывного пространства, определяемого в терминах физического расстояния и транспортных расходов (концепция физико-метрического пространства). Такая концепция пространства использовалась многими исследователями в области экономической географии XIX-XX вв., например, И.Г. фон Тюненом, Г. Хотеллингом, А. Вебером, В. Алонсо, В. Кристаллером, А. Лёшем. В своих моделях они абстрагируются от физических и географических особенностей пространства. Выбор места размещения экономических агентов в этих моделях представлен через

рассмотрение транспортных расходов, рассеивающих экономическую деятельность в пространстве, и экономии от агломерации, обусловливающей концентрацию экономической деятельности.

Модели размещения в этих теориях можно разделить на основании гипотезы о пространственной структуре спроса и предложения:

1) модели выбора экономическими агентами места размещения (в теории минимальных издержек размещения). Рынок сырья и рынок конечной продукции при этом имеют вид точек, находящихся в заданном месторасположении, а выбор места размещения определяется стремлением экономических агентов к минимизации транспортных расходов и влиянием экономии от агломерации. К таким относятся модели, разработанные А. Вебером в работе "Чистая теория размещения промышленности" (1909) и М. Гринхутом в работе "Размещение заводов в теории и на практике: экономическая теория пространства" (1956);

2) модели, определяющие распределение пространственного рынка между производителями. Такие модели основываются на гипотезе о том, что спрос равномерно распределен по территории. Спрос определяет выбор экономическими агентами, представленными в виде точек, мест своего размещения. Равновесие размещения определяется логикой максимизации прибыли, посредством которой каждый производитель контролирует свою собственную область рынка. К таким относятся модели, разработанные, например, А. Лёшем в работе "Географическое размещение хозяйства" (1940) и Г. Хотеллингом в работе "Стабильность в конкуренции" (1929);

3) модели, определяющие распределение территории между альтернативными типами производства. Они основываются на предположениях о структуре спроса и предложения, противоположных тем, которые делались в моделях распределения пространственного рынка. Рынок конечной продукции здесь представляется в точечном виде (город или центр города), в то время как предложение распределено по всей территории. Экономическая деятельность пространственно организована в соответствии с доступом к рынку конечной продукции, а локализационное равновесие происходит в результате балансирования транспортных расходов, с одной стороны, и расходов на приобретение земли для размещения в центре, с другой стороны. Эти модели были разработаны И.Г. фон Тюненом в работе "Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике" (1826) и развиты В. Алонсо в работах "Теория городского рынка земли" (1960) и "Размещение и использование земли: к теории земельной ренты" (1964). На этой логике основываются и работы школы Новой экономики города;

4) модели, анализирующие экономические и пространственные механизмы, которые регулируют размер территориальных агломераций, их функциональную специализацию и пространственное распределение. Эти модели выдвигают более комплексную и обобщенную теорию размещения, учитывающую существование разнообразных территориальных агломераций в структуре общего пространственного равновесия. Принципиальный вклад в развитие этой теории был сделан В. Кристаллером в работе "Центральные места

Южной Германии" (1933) и А. Лёшем в работе "Географическое размещение хозяйства" (1940).

В теориях регионального роста, разработанных в середине XX века, анализируется способность субнациональной подсистемы – региона, провинции, города, области со специфическими экономическими характеристиками – привлекать экономическую деятельность, развивать ее и создавать условия для долгосрочного экономического развития.

В этих теориях используется концепция пространства абстрактного и дискретного – полностью отличного от физико-метрического пространства теории размещения. Географическое пространство здесь разделено на "регионы" – области ограниченного физически-географического размера, в большинстве случаев соответствующие административным единицам. Это пространство считается внутренне гомогенным и обобщенным и поэтому может включаться в вектор агрегированных характеристик социально-демографической природы. Преимущество данной концепции состоит в том, что она позволяет использовать макроэкономические модели для объяснения феномена регионального роста. В качестве детерминант локального развития в них рассматриваются неравномерная обеспеченность ресурсами и факторами производства, неравные условия спроса и межрегиональные различия в производственных структурах. Пространство, таким образом, является "физическим контейнером" для развития и играет пассивную роль в экономическом росте.

Концепция обобщенно-абстрактного пространства применяется в неоклассической региональной теории роста, теории экономического развития, основанного на экспорте, и теории межрегиональной торговли.

Рассмотрение пространства как специфического, **диверсифицированного феномена в институциональных и территориальных экономических теориях** позволяет осуществлять качественные сравнения и учитывать качественные изменения экономических явлений, происходящие в пространстве, такие, как, например, агломерация или инновации.

Начало рассмотрению экономического пространства как диверсифицированно-отношенческого было положено в середине 50-х годов XX века в работах Ф. Перру. Он рассматривал экономическое развитие как "селективный кумулятивный процесс, который появляется одновременно повсюду, но проявляется в определенных точках пространства с переменной интенсивностью" [9, с. 39]. Он ввел понятие "полюсов роста", в которых концентрируется экономическое развитие вследствие синергетических и кумулятивных сил, генерируемых стабильными и прочными отношениями входа-выхода, которым способствует территориальная близость. Идеи Ф. Перру развил Ж. Будвиль, который в работе "Проблемы регионального экономического планирования" (1966) дал региональное толкование полюсов роста и выделил виды экономических пространств: гомогенное, поляризованное, плановое. Он также установил, что слаборазвитые территории имеют гомогенный вид пространства, но в ходе их развития пространство неизбежно поляризуется.

Концепция диверсифицированно-отношенческого пространства получила наибольшее развитие в 1970-х и 1980-х годах. Согласно этой концепции

пространство рассматривается как независимый фактор производства и за счет крупномасштабных механизмов синергии и кумулятивных обратных связей является генератором статических и динамических преимуществ для экономических агентов, а также ключевой детерминантой конкурентоспособности локальной производственной системы.

В территориальной экономической теории выделяются такие "идеальные типы", как, например, промышленные кластеры, технополисы, промышленные районы, инновационные сферы и глобальные города. Каждый из этих идеальных типов является исторически сложившимся набором отношений между агентами, а также между агентами и объектами. Эти отношения обеспечивают более уравновешенную работу рыночного механизма, более эффективный и менее затратный процесс производства, аккумулирования знаний на локальном рынке, более быстрый темп инноваций и ускорение регионального развития. Более того, они определяются перспективами будущих действий игроков, участвующих в производстве и инновациях, а именно, в коллективных действиях.

Важным достижением этих исследований стала интерпретация пространства как "территории" или как системы локализованных технологических экстерналий. Пространство здесь выступает источником возрастающей отдачи от масштаба и позитивных экстерналий, принимающих форму экономии от агломерации и локализации. Более высокие темпы роста достигаются в локальной производственной системе, в которой возрастающая отдача от масштаба положительно влияет на производственную эффективность, приводит к снижению производственных и трансакционных издержек и к росту инновационной способности экономических агентов. Более того, территория рассматривается как система локального управления, которая объединяет государство, набор частных участников рынка и институтов. Наконец, территория является системой экономических и социальных отношений, составляющих социальный капитал конкретного географического пространства [6].

Такой территориальный подход имеет два преимущества. Во-первых, здесь существует лучший баланс между описанными теоретическими построениями и реальными явлениями. В них рассматривается не двухмерное пространство, как в неовальрасианских теориях, а конкретная ситуация, которая одновременно и схожа с другими и отличается от них. Во-вторых, общество развивается, проблемы меняются, поэтому должны меняться и способы их анализа. Территория одновременно и задана, и является частью процесса трансформации. Она одновременно экзогенна и эндогенна по отношению к нему. Она предшествует, но также (в большей или меньшей степени) неотделима от процесса трансформации. Например, экономические агенты участвуют в этих процессах и отношениях, но они также являются составляющими территории.

Применение передовых инструментов математического анализа динамических нелинейных систем (бифуркации, теорий катастроф и хаоса) в экономике в 1990-х годах позволило создать новые формализованные экономические модели. В этих моделях были отвергнуты гипотезы постоянной отдачи от масштаба и совершенной конкуренции, что позволило учесть

экономию от агломерации, стилизованную в форме возрастающей отдачи от масштаба. К таким моделям относятся, например, **модели "Новой экономической географии"** (НЭГ) и эндогенного роста, в которых пространство становится диверсифицированно-стилизованным. Эти теории основывают свою логику на идеях концентрации производственной деятельности вокруг определенных "полюсов" развития, а уровень дохода и темп его роста диверсифицированы даже внутри одного и того же региона. Более того, в таких моделях отдельные области пространства стилизованы в виде точек или абстрактных дихотомий, в которых ни физико-географические особенности (например, морфология, физический размер), ни территориальные особенности (например, локальные системы экономических и социальных отношений) не играют никакой роли. Экономический рост в них рассматривается как эндогенный рост, созданный преимуществами от пространственной концентрации экономической деятельности. В них включаются механизмы динамического роста, возрастающая отдача от масштаба и транспортные расходы.

Концепция НЭГ восходит к работам П. Кругмана [10] и затрагивает вопрос формирования агломераций и условий их устойчивости или неустойчивости. Новая экономическая география представляет синтез идей теории поляризации и формализованного набора инструментов, заимствованного из неоклассической теории. Общие особенности НЭГ и теории поляризации проявляются в сильном акценте на прямых и обратных связях. Когда потребители приходят в регион, вместе с ними, вследствие возросшего спроса, приходят и производители товаров и услуг. В результате происходит накопление выгод от агломерации, так как предприятия могут получить более дешевое сырье, материалы и комплектующие изделия из-за снижения транспортных расходов. Снижающиеся цены означают реальное увеличение дохода населения, что, в свою очередь, приводит к притоку рабочей силы в регион. В то же время формальная структура модели является неоклассической:

- потребители стремятся к максимизации полезности;
- работники стремятся к максимизации их реального дохода;
- предприятия стремятся к максимизации прибыли;
- интенсивная конкуренция приводит к уменьшению прибылей компаний.

Ядром НЭГ является модель монополистической конкуренции, разработанная А. Дикситом и Дж. Стиглицем [8]. Согласно этой модели потребители предпочитают настолько широкий набор продуктов, насколько это возможно. Производители приспосабливаются к желаниям потребителей, но, в то же время, они не могут произвести бесконечное количество продуктов из-за наличия постоянных и переменных издержек производства. Когда товары транспортируются между двумя регионами, имеют место транспортные расходы, представленные в НЭГ моделью "айсберга". Для того чтобы единица товара достигла данного региона, необходимо направить туда несколько единиц товара, так как часть его "тает" в пути, т.е. уходит на покрытие транспортных расходов. При этом транспортировка товара внутри региона принимается равной нулю.

Пространство в НЭГ Кругмана, будучи платформой, в рамках которой осуществляется экономическая деятельность, рассматривается как пространство-контейнер, в котором содержимое сформировано набором групп, элементов. Например, две точки, разделенные расстоянием, представляют регионы, города или даже страны. Прогнозы и выводы моделей НЭГ основываются на равновесном статистическом анализе. Экономические агенты наделены идеальной рациональностью, и их решения о размещении одновременно осуществляются в целом ряде моментов времени. То есть, экономические агенты могут рассчитать свое оптимальное размещение с выгодной позиции, которая дает им знание о всех возможных будущих ситуациях. Изменения происходят только в результате экзогенных шоков, например, снижение транспортных расходов приводит к новому пространственному разделению экономической деятельности.

Стилизованное пространство не включает в себя локализованные технологические экстерналии, а также набор явных и неявных факторов, которые, благодаря близости и сниженным транспортным расходам, влияют на производственные и инновационные возможности фирм. Оно не включает в себя также систему экономических и социальных отношений, составляющих социальный капитал конкретной географической области. Как следствие, такой подход лишен представлений о пространстве как о дополнительном ресурсе для экономического развития и как о самостоятельном производственном факторе.

На каждом уровне реальности существует плюрализм отношений, измерений и, следовательно, объяснений этой реальности. С точки зрения **теории сложности** несколько объяснений одной и той же ситуации могут быть уместными и правильными. Теория сложности не имеет проблем с этими противоречиями, так как она фокусируется на позиции исследователя, а не на некотором видении природы реальности, полученном на основе одномерного подхода. Из того факта, что видение мира в этой теории многовариантно, вытекают два следствия. Во-первых, для того, чтобы развивать знания, необходимо в первую очередь выбрать точу зрения на исследуемое явление. Это означает, что ролью исследователя нельзя пренебрегать, т.к. его выбор, отражающий его ценностное суждение, будет фундаментальной детерминантой процесса производства знания. Во-вторых, при данном подходе невозможно получить общую картину реальности. Исследователь должен определить релевантное поле для своего исследовательского проекта и контекст для него. Согласно подходу теории сложности, пространство и время – это конструкты, отражающие, в том числе, и действия исследователя.

Исследователь составляет концепт реальности, который он будет определять в соответствии со своим планом, а также область исследований и набор взаимодействующих элементов. При этом поле исследований понимается как набор взаимодействующих элементов, само помещенное в контекст, с которым оно взаимодействует. Определение понятия взаимодействующих объектов очень близко к концепту территорий. Но здесь, однако, эти взаимоотношения составляют систему, определяющую границу исследований. Территория больше не рассматривается как объективное явление (другими

словами, как историческое наследие или конструкция, независимая от действий исследователя). То, что можно назвать "пространством", внутренне определено взаимодействующими элементами. Однако это метафорическое пространство определяется и функциональными взаимоотношениями. То есть, здесь нет пространства-контейнера, предшествующего исследованию, но есть поле, которое может быть связано с "пространством содержащимся". Трудно представить "пространство содержащееся" без понимания того, составляющим чего оно само является. Однако такое представление непосредственно вытекает из посылок теории сложности. Экономическое пространство, согласно теории сложности, не может существовать в объективном смысле, независимо от точки зрения людей и их действий.

Образ экономического пространства, рассматриваемый в теории сложности, крайне радикален. Фактически он исключает любое понятие пространства, являющегося объективным. Пространство и время исследуются экспериментальным путем. Природа пространства и времени формируется через знания, полученные из проекта, реализованного исследователем. Это результат мышления, трансформированного в действие.

Центральной проблемой, остающейся нерешенной и не решаемой в рамках парадигмы теории сложности, является невозможность объяснения того, относятся ли пространство и время к реальности, не зависящей от человечества, или же это термины, введенные людьми для отражения процессов мышления. Однако в обществе, в котором мы живем, знание о пространстве имеет признанную ценность, и многие экономические, социальные и культурные вопросы фокусируются вокруг него.

Текущий экономический кризис показал, что господствующее в современной экономической теории направление мэйнстрима нуждается в обогащении его идеями других экономических школ. Экономическая наука в целом развивается в направлении формирования комплексного похода, учитывающего многообразие факторов, влияющих на экономическую деятельность, важнейшим из которых является экономическое пространство. Деятельность экономических агентов по производству и обмену товаров и услуг осуществляется в определенных сообществах людей, расположенных в определенных физико-географических пространствах – районах, городах, регионах и странах. К сожалению, современные экономические теории рассматривают экономическое пространство фрагментарно. Они либо нивелируют его к пространству-контейнеру и даже сводят к точке, либо фокусируются на тех или иных специфических его элементах. Комплексный подход к изучению деятельности экономических агентов требует более глубокого системного исследования влияния экономического пространства на экономические процессы. А это возможно только при рассмотрении экономической деятельности сквозь призму экономического пространства. Экономическое пространство следует рассматривать не только как среду обитания экономических агентов или как фактор производства, но и как объект управления.

Все рассмотренные теоретические положения содержания и сущности пространственной экономики требуют дальнейшего обобщения, так как экономическая поляризация, к примеру, субъектов РФ довольно значительна [3] и грамотное выравнивание различий в экономическом состоянии субъектов РФ является непременным условием уверенного экономического развития всей Федерации.

Литература

1. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. - Томск: КузГТУ, 2004. - 152 с.

2. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: КомКнига, 2005. - 304 с.

3. Сергеев Л.И., Юданова А.Л. К вопросу российской экономической асимметрии /Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. Вып. 3: сер. Экономические и юридические науки. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. - С. 15 -25.

4. Ando M., Oyama D. A model of a spatial economy with trading posts // Economics Bulletin. 2002. Vol. 18, №1. P. 1−11. URL: http://www.economicsbulletin.com/2002/volume18/EB−02R10002A.pdf (дата обращения: 22.10.2009).

5. Arrow K.J., Debreu G. Existence of an equilibrium for a competitive economy // Econometrica. 1954. Vol. 22, №3. P. 265-290. URL: http://links.jstor.org/sici?sici=0012-9682%28195407%2922%3A3%3C265%3AEOAEFA%3E2.0.CO%3B2-B (дата обращения: 18.10.2009).

6. Camagni R. On the Concept of Territorial competitiveness: Sound or Misleading? // Urban Studies. 2002. № 39 (13). P. 2395-2411. URL: http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa02/cd-rom/papers/518.pdf (дата обращения 05.11.2009).

7. Corpataux J., Crevoisier O. Economic Theories and Spatial Transformations Clarifying the Space-Time Premises and Outcomes of Economic Theories // Journal of Economic Geography. 2007. № 7(3). P. 285-309. URL: http://www.geog.ox.ac.uk/research/transformations/wpapers/wpg06-14.pdf (дата обращения 11.09.2009).

8. Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. № 67(3). P. 297–308. URL: http://www.jstor.org/pss/1831401 (дата обращения 12.10.2009).

9. Handbook of Regional Growth and Development Theories / ed. by Capello R., Nijkamp P. - Bodmin, Cornwall: Edward Elgar Publishing, MPG Books Ltd., 2009. - 529 p.

10. Krugman, P. Geography and Trade / CambridgeMALondon: MIT Press, 1991. – 142 p.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 681.51:303.732+519.76

Системное представление о целях организационно-технических комплексов производственной сферы

Л.М. Лукьянова

Рассматривается проблема полноты и логической корректности целей и формируется системное представление о целях производственного комплекса, способствующее обоснованию системности решений по данному объекту.

A problem of comprehensive and logical correctness of goals in industrial organization-and-engineering complexes is considered. A system notion of goals is formed. It furthers forming contradictory, comprehensive, and consistent decisions.

Ключевые слова: производственный комплекс, цель, системное представление.
Keywords: organization-and-engineering complex, goal, system notion.

Постановка проблемы. Цели являются логическим основанием для синтеза систем [10]. Данный постулат правомерен и для управленческих решений: логическим основанием для выработки системы решений, обеспечивающей достижение требуемых целей при функционировании системного объекта, является система его целей.

Система целей организационно-технического комплекса производственной сферы (далее комплекс) формируется в результате анализа и синтеза целей, в ходе которых реализуется целеполагание. Субъективный характер целеполагания, осуществляемого на основе генетических программ, интуиции и здравого смысла, системы ценностей и эмоций лица, принимающего решения (ЛПР), и недостаточная изученность данной функции, от правильности выполнения которой зависит полнота, непротиворечивость, согласованность вырабатываемых ЛПР целей, нередко приводят к совокупностям связанных целей, не отвечающих требованию системности.

Цели, связи между ними, целеполагание изучаются в философии, психологии, лингвистике, логике, других науках. Однако выработанных разнородных слабосвязанных знаний оказывается недостаточно для правильного целеполагания, анализа и синтеза целей и формирования их систем. Для решения проблемы системности целей и удовлетворения целей комплекса требованиям полноты и логической корректности (непротиворечивость и согласованность) в статье формируется системное представление, основывающееся на частных представлениях о целях, выработанных в указанных отраслях знаний.

Системное представление о целях. Остановимся вначале на мировоззренческом представлении о целях, которое строится с использованием следующих категорий: объективное – субъективное, идеальное – реальное,

бессознательное – сознательное, активное – пассивное, потенциальное – актуальное, абстрактное – конкретное, детерминистское – недетерминистское, аналитическое – синтетическое. С учетом смысла данных категорий конкретизируем и интегрируем знания о целях, выработанные в философии, психологии, лингвистике и логике.

В философии ([6] и др.) под целями производственных систем понимаются *субъективные* результаты отражения потребностей, порождаемых *объективным* миром, и предполагающие его. Цель рассматривается как проект действия, задающий системную упорядоченность составляющих его актов, и как закон, определяющий способы их реализации. Она толкуется как *идеальный* результат действия, причиной расхождения которого с *реальным* результатом является различие предполагаемых средств целедостижения и реальных предметов, выступающих в роли средств и проявляющих себя не познаваемым заранее образом. В познании сложных целей философия основывается на диалектическом единстве анализа и синтеза целей, понимании их *аналитичности* как "возможности обоснования утверждений при помощи … семантических правил соответствующего языка", а *синтетичности* – как обращения "к внеязыковым факторам" [6].

Из этого, в частности, следует, что: 1) в формулировке цели как в целом описываются *актуальные* компоненты комплекса для реализации действия по осуществлению *потенциальных* его компонентов. То есть, при создании комплекса и отсутствии средств его построения и организации цели играют интегрирующую роль, а подцели намечают осуществление указанных средств; 2) назначение целей - системно упорядочивать действия по целедостижению обусловливает их иерархичность; 3) истинность подцелей, полагаемых в процессе анализа целей, обосновывается семантическими правилами языка исчисления целей, а для обоснования целей, полагаемых в процессе их синтеза из подцелей, требуется еще и внеязыковая информация; 4) неопределенность знаний ЛПР о целях и средствах их достижения обусловливает различия в результатах их анализа и синтеза, уменьшающиеся в процессе выработки системы целей за счет информации, получаемой в интервале (начало анализа целей, конец согласования их "аналитической" и "синтетической" структур в системе целей).

В психологии [3] цель толкуется как предвосхищенный образ результата действия, который при *осознании* получает словесное выражение в формулировке. Цель понимается как ориентирующий и направляющий компонент действия, определяющий выбор возможного способа выполнения и регулирующий программу реализации действия. Целеполагание трактуется как центральный психический механизм мысленного осуществления действий, соотносимых с достижением промежуточных целей и составляющих деятельность, направленную на достижение конечных целей. При этом выделяются активизируемые совместно с целеполаганием психические механизмы предвидения, оценивания результатов действий, определения промежуточных целей, образования иерархических пространственных и сетевых временных структур целей, перехода от предварительных целей к

окончательным. Отмечается роль *подсознания* в реализации одноименных с данными механизмами процессов [3].

При формировании системного представления о целях комплекса из этого, в частности, следует, что: 1) в процессе целеполагания наряду с сознанием велика роль подсознания; 2) первоначальная (аналитическая) структура целей выполняет в комплексе регулятивную (специфическую *детерминистскую*) роль – является логическим основанием для синтеза окончательной (синтетической) структуры целей; 3) для корректного преобразования предварительных целей в окончательные необходимо учитывать их зависимость от изменения ситуаций в комплексе и среде.

В лингвистике [4] при исследовании логической структуры русского языка цель связывают с "концом пути". Сопоставляя понятия цели и причины, лингвисты приводят примеры их неразличения (когда цель действия объединена с мотивом как причиной, состоящей в желании достичь цели) и поясняют, что модальности мотива и цели при их едином пропозициональном содержании различны: мотив входит в контекст потребностей и желаний и представляет собой субъективную причину выдвижения цели, рассматриваемой в контексте возможных миров. Смысл "сильной" цели определяется лингвистами в терминах *конкретного* высказывания, а "слабой" – в терминах *общего*, а именно, ценностного и нормативного суждения, выражающего некий *идеал*, недостижимый за установленный интервал времени. Такая цель "перестает быть точкой и определяет направление движения". Заметим, что трактовка цели в контексте возможных миров объясняет изменение целей в интервале (целеполагание, целедостижение).

Лингвисты выделяют следующие характеристики концепта "цель": 1) принадлежность внутренней сфере человека; 2) соотнесенность с ценностным аспектом жизни; 3) принципиальная достижимость. Данные характеристики предполагают ценностное оценивание субъектом будущих результатов действий, а значит, их выделение в формулировках целей, соответствующее измерение, что согласуется со SMART-моделью цели [12] и, объясняет вероятность полагания ложных целей.

Базируясь на содержательном анализе концепта "цель" и используя наиболее общий способ задания результатов функционирования производственной системы в виде их свойств, осуществим классификацию целей:

- о*пределенные цели*. В метрическом пространстве свойств будущих результатов деятельности комплекса такие цели изображаются в виде точки и измеряются точно (в шкалах отношений);
- *неопределенные цели*. Такие цели измеряются в более "слабых" относительных шкалах. В классе неопределенных целей выделяются два подкласса: *"лингвистические" цели*, в которых свойства заданы лингвистическими константами; *интервальные цели*, в которых свойства заданы направлениями движения в *n*-мерном пространстве свойств результатов.

Увяжем лингвистическое представление о целях и процессах их полагания и достижения, анализа и синтеза с философским и психологическим

представлениями. Проецирование сформированного указанным образом промежуточного представления о целях на деятельность комплекса позволяет сделать следующие выводы:: 1) потребности в результатах действий комплексов и сами результаты объективны, в то время как цели, являющиеся связующим звеном в цепочке "потребности → цели → результаты" и намечающие представляющие ценность результаты действий, *субъективны*, но должны и могут быть *объективированы*; 2) в формулировке цели определяется возможный результат действия, который становится реальной сущностью после целедостижения. Вместе с тем, имеют место *идеальные* интервальные цели, в том числе *потенциально* недостижимые; 3) целеполагание реализуется на уровне *подсознания* ("*пассивный*" интеллект ЛПР посредством генетических программ и интуиции формирует образ будущего результата действия в контексте сохранения комплекса и предотвращения угроз со стороны окружающей среды) и на уровне *сознания* ("*активный*" интеллект ЛПР посредством эмоций, практического мышления, психических механизмов сбора информации и управления деятельностью на основе системы ценностей уточняет образ представляющего ценность будущего результата действия, отображая его в формулировке цели); 4) цель комплекса, полагаемая ЛПР, *пассивна*, но как проект осуществления результата деятельности, определяющий системную упорядоченность действий по целедостижению, способов и средств их реализации, цель *детерминирует активность* ЛПР, направляет и организует его деятельность; 5) в целях как в целом намечаются *потенциальные* результаты деятельности комплекса и средства их осуществления: *идеальные* или *реальные*; 6) смысловое поле концепта "цель" составляют многие категории и понятия, имеющие большой объем. Наиболее важные из них: образ, предмет, результат, средство, свойство, целостность, отношение, ценность, целеполагание, целедостижение, анализ, синтез, надцель, подцель, логическое значение. Однако перечисленные понятия требуют конкретизации применительно к специфике комплекса, которая должна быть отражена в языке описания целей и именах отношений, выражающих логические связи между ними; 7) *субъективность* целеполагания создает свободу выбора целей и средств их достижения, однако при государственном регулировании деятельности комплексов эта свобода ограничена необходимостью совмещения целей комплекса, с одной стороны, с надцелями (целями его надсистем) и потребностями окружающей среды, а с другой – с подцелями (целями его подсистем); 8) целеполагание и целедостижение, анализ и синтез целей – диалектически единые процессы, при этом для обоснования подцелей в ("*аналитических*") структурах целей необходимы и достаточны семантические правила соответствующих языков, а для обоснования целей в ("*синтетических*") структурах необходима внеязыковая информация.

Сформированное системное представление о целях производственного комплекса, дополненное эмпирическим материалом по их формулировкам и результатам анализа структур целей [1], позволило выделить семантические множители (компоненты) понятия "цель", необходимые для решения поставленной проблемы. Приведем их в нотации Бэкуса-Наури:

< цель >::=< представляющий ценность будущий результат действия >
[<структура>] [<время>]
< представляющий ценность будущий результат действия >::=
ЦЕННОСТНОЕ ОТНОШЕНИЕ <имя базового предмета> | (1)
ЦЕННОСТНОЕ ОТНОШЕНИЕ <имя базового предмета>
<список свойств>
< список свойств > :: = < с-свойство> | < свойство > |< с-свойство > <
список свойств > | < свойство > < список свойств >…

В первом правиле из выражения (1) зафиксированы три семантических множителя цели: единственный обязательный и два (заключенные в квадратные скобки) таковыми не являющиеся. Действительно, не всякий представляющий ценность будущий результат, намечаемый целью, требует структурного представления. Так, этого не требует результат действия, реализуемый простыми или имеющимися в комплексе средствами. Соответствующую цель будем называть *простой*, а цель, требующую выполнения системы действий, средства реализации которых в комплексе отсутствуют или неизвестны, – *сложной*. Сложность цели является причиной ее анализа и полагания подцелей, в частности, по средствам осуществления намеченного целью будущего результата действия. Структурная увязка целей осуществляется в этом случае с помощью семантического отношения подчинения целей с именем "результат – средство". Что касается второго необязательного компонента, то определение времени достижения целей и других видов ресурсов характеризует задачу целедостижения [9].

Во втором правиле из выражения (1) зафиксированы две различимые части обязательного семантического компонента цели. Первая ("представляющий ценность") отражает ценностное субъектно-объектное отношение или целевую модальность, выражаемые понятием "добро". Вторая ("будущий результат действия") в производственных системах выражает смысл предмета [4].

Для эффективного управления и функционирования производственного комплекса определим следующие классы целей: 1) социальные, 2) экономические, 3) производственные, 4) научно-технические, 5) экологические, 6) управленческие.

С учетом масштабности, сложности, продолжительности "жизненного цикла" (ЖЦ), динамичности комплексов и неопределенности окружающей среды целесообразно различать цели введенных выше классов по признакам: а) *постоянные* и *временные*; б) *конечные* и *промежуточные*; в) *долговременные* и *кратковременные*; г) сложные и простые; д) *глобальные* и *локальные*; е) *главные* и *неглавные*; ж) *определенные* и *неопределенные*.

Предложенные классификации целей комплекса позволяют сделать вывод, что число и содержание целей, степень их сложности и неопределенности зависят от стадии ЖЦ системы данного класса, от степени ее сложности, неопределенности ситуации, складывающейся в ней и окружающей среде, от периода управления и других факторов, всесторонний учет которых при полагании и достижении, анализе и синтезе будет способствовать постановке

целей, формированию системы целей и подготовке решений по комплексу, удовлетворяющих требованию системности.

Для обеспечения системности управления и решений по комплексу исследованный лингвистами язык целей производственных систем потребовал конкретизации в отношении прагматики свойств комплекса и его компонентов, выражающей те их виды, которые способствуют правильному управлению и выработке целей данных объектов. В соответствии с этими требованиями выделены следующие виды свойств: *функциональные* (в том числе ролевая предназначенность предметов как результатов действий или средств их осуществления, обозначаемая через СФ), *характеристические* (обозначаемые через СХ), *именные* (обозначаемые через СИ) и *физические* (обозначаемые через СЗ). Свойства первых трех видов измеримы в шкалах наименований, а последнего – в более "сильных" шкалах: абсолютных (определенные цели) и порядковых или интервальных (неопределенные цели). В итоге правила списка (1) дополнены определением прагматики и семантики свойств будущего результата действия или средства его осуществления.

В логической структуре языка лингвисты трактуют целеполагание как мнение и процесс его формирования и, исходя из субъективности целей и того факта, что высказывания о них являются аксиологическими (оценочными), относят мнение-оценку к субъективному знанию, придавая ему статус субъективной истины, а ошибки целеполагания объясняют проблемами неопределенности связей дальних и ближних целей, вызываемыми использованием в данном процессе естественного языка (ЕЯ). Это служит дополнительным подтверждением философского положения, конкретизированного следующим образом: ЕЯ-средств недостаточно для логически правильного синтеза целей комплекса. Учитывая необходимость анализа и синтеза целей комплекса для формирования системы его целей и достаточность прагматико-семантических правил подмножества ЕЯ, используемого в соответствующей предметной области, для обоснования результатов анализа и полагания целей, рассмотрим возможности формализации рассуждений об анализируемых целях и полагаемых подцелях с помощью средств, которыми располагает современная логика.

В логике для описания и исследования обозначенной проблемы предложен ряд формальных аксиологий, построенных как расширения исчисления высказываний и предикатов. Для исследуемого случая интерес представляет *Gu-Hu-D3*-логика [2], обеспечивающая увязку абсолютно и утилитарно ценных объектов, с которыми могут быть сопоставлены цели по результатам действий и цели по средствам их осуществления. Однако, как показал предварительный анализ, проведение рассуждений о целях комплекса на основе указанного и аналогичных логических средств вызывает трудности, обусловленные, во-первых, их слабой приспособленностью для работы с целями, описанными в лингвистической форме, удобной для ЛПР и выражающей семантику предметной области; во-вторых, они представляют собой статические средства в том смысле, что не имеют механизма самоперестройки, а значит, не приспособлены для функционирования в изменяющихся системах, какими

являются комплексы и окружающая среда. Наконец, такие средства не располагают возможностями обнаружения, идентификации, интерпретации и корректировки логических ошибок анализа, синтеза и полагания целей.

Неэффективность формальных аксиологий для решения рассматриваемой проблемы обусловлена общими для формальных систем свойствами: 1) вывод формул в них не является целенаправленным; 2) множество выводимых формул не меняется в зависимости от порядка присоединения следствий; 3) множество аксиом и правил присоединения следствий в процессе многошагового вывода остается неизменным; 4) интерпретация формальных систем не меняется при фиксированных синтаксических правилах. Дополнительные трудности привносит целеполагание, налагающее прагматико-семантические ограничения на вывод полагаемых "подцелей", не все из которых могут быть описаны формально так, чтобы создать возможность эффективного вывода. Кроме того, как показал предварительный анализ, описания целей комплексов на языке формальных систем являются слишком громоздкими, маловыразительными, сложными для восприятия.

Проведенная классификация методов анализа целей [11] позволила обоснованно выбрать класс комбинированных методов, с помощью которых становится возможным описывать сложные цели и решать проблемы целеполагания в рамках единого подхода, реализуемого в соответствующей семиотической системе. Теория современных семиотических моделей [7, 8] и лингвистические средства описания целей комплексов [5], создают возможность корректных рассуждений, основывающихся на прагматике и семантике целей и отношений между ними.

Для реализации требуемого метода в процессе целеполагания выделены этапы: 1) субъективное целеполагание (образование и формулирование) цели ЛПР с представлением результатов в лингвистической форме, обеспечивающей формализацию внешней семантики целей; 2) преобразование лингвосемантического описания цели в соответствующее логико-семантическое описание (суждение). После такого описания двух целей проводится анализ правильности интуитивного рассуждения ЛПР о паре суждений < цель, подцельi > или < подцель1, подцельi >, осуществляемого в ходе анализа цели и полагания ее i-х подцелей, i=1(1)n, где n – количество подцелей. Для этого строится соответствующее дискурсивное рассуждение, на основе которого в случае некорректного интуитивного рассуждения о целях вырабатываются рекомендации по исправлению ошибок субъективного целеполагания.

Логическая правильность рассуждений о целях. Под логической правильностью рассуждений об анализируемых целях и полагаемых "подцелях" в первом приближении естественно понимать: определенность смысла целей и их структур; соответствие рассуждений о целях закону исключенного третьего; последовательность рассуждений о целях (в структуре целей каждая "подцель" зависит от непосредственно связанной с нею цели); доказательность рассуждений о целях на основе импликативных формул, выражающих закономерности предметной области.

Лингвистические средства описания целей. Лингвистические средства, ориентированные на восприятие ЛПР, позволяют преодолеть трудности, обусловленные, с одной стороны, сложностью и многозначностью ЕЯ-формулировок целей, а с другой – необходимостью эквивалентных формально-логических преобразований целей. Разделение средств описания целей на лингвистические и логические не является абсолютным. Лингвистическое описание построено на основе логической "сетки", обеспечивающей соотнесение его компонентов с универсальными категориями логики: существительных – с предметами, прилагательных – с атрибутами (свойствами), простых инфинитивных предложений – со специального вида атрибутивными суждениями, расширенных инфинитивных предложений – со сложными суждениями импликативного типа. Такие лингвистические описания легко преобразуются в соответствующие формально-логические и в совокупности с ними адекватно представляют ЕЯ-формулировки, создавая возможность логико-лингвистического моделирования рассуждений о целях.

Для удовлетворения этим требованиям разработана лингвистическая модель представления знаний, заключенных в формулировках целей комплекса. Требованиям, которые сформулированы на основе анализа моделей представления знаний и эмпирического материала формулировок целей, удовлетворяет модель специфического ролевого фрейма действия (внешняя модель, ориентированная на ЛПР) и двухуровневая контекстно-свободная (КС) грамматика (внутренняя модель, ориентированная на формальную систему).

Пример фрейма "средства – результат" для операции "переработка":

<Переработка:*< 1*: *агенс* > *< 2*: *технология управления* >
< 3: *техника* > *< 4*: *исходный объект* > *< 5*: *технология производства* >
< 6: *место* > *< 7*: конечный объект > >,

где *конечный объект* – роль результата, а *агенс, технология управления, техника, исходный объект, технология производства, место* – роли средств операции "переработка" (с именами ролей могут быть сопоставлены номера – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7).

Представление цели в виде фрейма "средства – результат" является вспомогательным в том смысле, что собственно целью является один из двух типов его ролевых компонентов – *конечный объект* (в случае "цели-результата") либо *средство* (в случае "цели-средства").

Модель слота ролевого фрейма "средства – результат" обеспечивает формирование производного предмета как компонента действия из базового предмета (элемент действия) и базовых свойств посредством правил КС-грамматики с дальнейшим регламентированием внутриролевого контекста правилами, играющими роль ограничений неявно определенных семантических отношений между свойствами предметов.

Ролевой контекст, имеющий место в формулировках целей, отображает обобщенную прагматику компонентов действий по целедостижению. При этом имеют место два случая. В первом полагается "цель-средство" (т.е. цель по предмету, замещающему роль средства осуществления результата действия), ролевой контекст которой составляют средства с другими ролями, в том числе

целевые, и получаемый с их помощью нецелевой результат. Во втором случае полагается "цель-результат" (т.е. цель по предмету, замещающему роль результата действия), ролевой контекст которой составляют нецелевые средства осуществления результата.

Предложенная лингвистическая модель цели использована для построения языка целей комплекса (ЯОЦ), задаваемого двухуровневой КС-грамматикой, которая расширена рядом контекстных правил. Язык позволяет описывать выражаемую формулировкой цели целевую ситуацию в виде предложения-цели, состоящего из ролевых фраз (производных предметов), некоторые из них выражают собственно цель, а другие являются ее контекстом.

Упрощенный формат целевой фразы предложения-цели (без учета ограничений на прагматико-семантический контекст цели):

<фраза предложения-цели>::=<ценностное отношение>
<имя роли предмета><значение роли>,
< ценностное отношение >::=*G*
<имя роли предмета>::=агенс | технология управления | техника |
исходный объект технология производства | место |
конечный объект
< значение роли >::=< базовый предмет > | < производный предмет >

Итак, в общем случае прагматика собственно цели (фраза предложения-цели) выражается ценностным отношением, именем роли и именами видов свойств, а семантика – именами базовых предметов и базовых свойств. Предложение-цель дополнительно к этому выражает семантику цели с помощью межвидового контекста и прагматику цели с помощью межролевого контекста.

Пример 1. Цель по средству осуществления результата ("цель-средство"):

- ЕЯ-формулировка – "создать оборудование для производства пищевой продукции";
- цель на ЯОЦ – < < *G* *техника* оборудование > < *исходный объект* рыба > < *конечный объект* продукция *СХ*1 пищевая > >

Пример 2. Цель по результату действия ("цель-результат"):

- ЕЯ-формулировка – "разработать консервированную продукцию из новых видов рыбы";
- цель на ЯОЦ – < <*исходный объект* рыба *СЗ* виды . новые >
< G *конечный объект* продукция *СХ*2 консервированная
СЗ стадия ЖЦ . разработка > >.

Логические средства рассуждения о целях. Указанные выше недостатки формальных систем преодолены в семиотической системе логико-лингвистического типа, обеспечивающей моделирование рассуждений об анализируемых субъектами целях и полагаемых "подцелях", представленных в лингвистической форме.

Логико-лингвистическая система *S* рассуждений о целях построена как семиотическая система класса *SW*1 [7] и представляет собой частично упорядоченное множество формальных подсистем $S_{ki} = < T_{ki}, B_{ki}, A_{ki}, P_{ki} >$. *S* - способ задания логической семантики, основывающейся на представлении о множестве возможных миров, каждому из которых соответствует формальная

подсистема системы *S*. Для реализации *ситуативной семантики* каждый возможный мир системы *S* сопоставлен с классом ситуаций на целях, а переход из одного мира в другой осуществляется с помощью отношения достижимости миров. Для внешней интерпретации разработана и используется модель *M* базовых знаний, выражающая прагматико-семантические знания о базовых (простых) предметах комплекса, ролях, базовых свойствах предметов, видах свойств, семантических отношениях, определённых на предметах и свойствах.

Семантика системы *S* построена на основе модифицированной модели Крипке *K*, задаваемой парой $K=<K_1, K_2>$, первый компонент которой определяет постоянную семантику, а второй задает переменную (внешнюю) семантику. На основе *K* осуществляется интерпретация объектов логико-лингвистической модели: из формул, истинных в K_1, на основе K_2 выделяются те, которые являются истинными в рассматриваемом состоянии *S*.

В отличие от формальной системы, в которой действует *закон абсолютного противоречия*, выражающий невозможность одновременного вывода утверждения и его отрицания, и вытекающий из него *принцип абсолютного непротиворечия*, логико-лингвистической модели рассуждений об анализируемых целях и полагаемых "подцелях" сопоставлен *закон модельного противоречия* и *принцип модельного непротиворечия*, которые являются относительными в том смысле, что ограничиваются тем или иным возможным (но не альтернативным) миром указанной модели. Однако поскольку логическая правильность рассуждения о цели и "подцелях" в некотором возможном мире логико-лингвистической модели определяется допустимыми в нем семантическими отношениями, которые выражают подчинение целей и основываются на соответствующих знаниях модели о комплексе, закономерностях предметной области, базовых стратегиях анализа и полагания целей систем и теории понятий, это создает возможность в процессе логико-лингвистического моделирования рассуждений о целях выявлять не только противоречия, но и паралогизмы других типов. Положенная в основу классификации ситуаций на целях куста их структуры сравнимость (несравнимость), совместимость (несовместимость) целей позволила определить следующие основные типы логических ошибок в рассуждениях субъектов о целях и "подцелях":

I. Сравнимость целей: I.1) равнозначность целей – *синонимичность* или *дублетность* "*подцели*"; I.2) логическое подчинение "подцелью" цели – *обратное подчинение целей*; I.3) прерывность рассуждения – *пропущена цель*; I.4) перекрещивание целей – *частичное подчинение целью "подцели"*; I.5) противоречивость целей – *полагаемая "подцель" есть отрицание анализируемой цели*; I.6) неполнота куста (*пропущены* "*подцели*").

II. Несравнимость целей – *изолированность* "*подцели*".

При логико-лингвистическом моделировании рассуждений о целях логические ошибки I-го и II-го классов заменяют понятие модельного противоречия в некотором возможном мире на понятие модельной ошибки целеполагания.

Заключение. Предложенное системное представление о целях использовано для уточнения системно-целевого подхода к управлению организационно-техническими комплексами производственной сферы, способствующего выработке систем решений по данным объектам, обеспечиваемой за счет системности их целей.

Литература

1. Вопросы формирования дерева целей для целевых комплексных программ: отчет о НИР / рук. В.Ф. Пономарев; отв. исп. Л.М Лукьянова; № ГР 01870063849; Инв. № 028210.15908, 1981. - Калининград: КТИРПХ, 1981. - 110 с. // ВНТИЦентр: Сб. реф. НИР и ОКР, серия 4, № 9, 1983, реф. 50.09.83.249.
2. Ивин А.А. Основания логики оценок. - М.: Изд-во МГУ, 1970. - 230 с.
3. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. - М.: Изд-во МГУ, 1981. - 584 с.
4. Логический анализ языка: Избранное 1988-1995 / редкол. Н.Д. Арутюнова, Н.Ф. Спиридонова. – М.: Индрик, 2003. - 696 с.
5. Лукьянова Л.М. Язык представления цели в системе поддержки целеполагания // Вестник СПбГУ, сер. 9. 2005. Вып. 4. С. 67–78.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 12, 23.
7. Осипов Г.С. Две задачи теории семиотических моделей управления. - Ч. 2: Семантический анализ // Изв. АН СССР. 1982. № 1. С. 131–137.
8. Поспелов Д.А. Логико-лингвистические модели в системах управления. - М., 1981. - 232 с.
9. Проблемы программно-целевого планирования и управления / под ред. Г.С. Поспелова. - М.: Наука, 1981. - 464 с.
10. Холл А.Д. Опыт методологии для системотехники. - М.: Сов. радио, 1975. - 448 с.
11. Lukiyanova L.M. Systems Analysis: The Structure-and-Purpose Approach Based on Logic-linguistic Formalization // International Journal "Information Theories & Application". 2003. Vol. 10. Number 4. P. 380-387. <htpp://www.foibg.com/ijita/ijfv10.htm>
12. SMART Goal Setting. URL: http://www.goal-setting-guide.com/smart-goals.html (Дата доступа – 15.02.2009).

УДК 330.4

Теория нелинейности в концепции управлении компанией на основе стоимости

А.Г. Харин, А.М. Карлов

В статье изложена новая интерпретация стоимостного подхода к управлению компанией. Предлагается рассматривать компанию как комплексную социально-экономическую систему, стоимость которой является сложной функцией. Для ее описания используются элементы теории нелинейной динамики.

In this paper the new interpretation of the value-based management. It is proposed to consider the company as an integrated socio-economic system, which value is complex function. The value of this system is described by the theory of nonlinear dynamics.

Ключевые слова: управление на основе стоимости, капитал, общая стоимость компании, факторы стоимости, устойчивое и неустойчивое равновесие.

Keywords: value-based management, capital, the total value, the factors of value, stable and unstable balance.

В настоящее время в качестве одной из доктрин корпоративного управления широко используется концепция управления компанией на основе ее стоимости (Value Based Management – VBM). Эта концепция имеет довольно развитую теорию, опирающуюся на достижения управленческой и финансовой науки. Вместе с тем, она довольно ограничена – традиционно в ее рамках объектами управления выступают только те элементы капитала, которые имеют явную стоимостную оценку и относятся к непосредственной сфере управления компанией. В результате игнорируются многие важные аспекты, связанные с деятельностью компании, что, в конечном счете, может приводить к неверным управленческим решениям [6].

Современные экономические отношения отличаются чрезвычайной сложностью и многообразием. Следствием этого является довольно сложная структура капитала компаний: наряду с традиционными и хорошо изученными видами капитала, такими как денежный и физический, в бизнесе могут быть задействованы различные неосязаемые блага. Наиболее значимыми из них являются социальный и природный капиталы, которые, хотя и не принадлежат владельцам компании, тем не менее, способны оказывать существенное влияние на величину ее стоимости. Кроме того, все большую популярность приобретает идея, что истинная ценность бизнеса измеряется не только теми выгодами, которые он приносит собственникам, но и его полезностью для общества.

Эти обстоятельства определяют необходимость оценки и учета в процессе управления компанией всех компонентов, формирующих ее стоимость. Вместе с тем, если в отношении того, как следует оценивать финансово-имущественные активы, среди ученых и практиков сегодня сложился определенный консенсус, то измерение многих неявных составляющих капитала по-прежнему вызывает большие затруднения и даже сомнения, особенно когда речь идет об их

финансовой оценке. В силу этого совершенствование существующих методов и разработка новых подходов к оценке и управлению стоимостью компании, учитывающих все элементы ее капитала в их взаимосвязи и взаимодействии, является одной из актуальнейших проблем методологии корпоративного управления.

Необходимость такого комплексного подхода к управлению компанией признается многими. Его результаты должны находить соответствующее отражение в стоимости компании – показателе, в обобщенном виде характеризующем ее ценность и предоставляющем всем ее стейкхолдерам – собственникам, акционерам, органам власти, группам населения и т.п. – достоверную информацию, обеспечивающую принятие правильных, сбалансированных и взаимовыгодных решений.

Решением данной проблемы является создание единой и всеобъемлющей методологии управления на основе стоимости путем практической реализации хорошо известного и давно используемого в стратегическом менеджменте принципа, согласно которому компания рассматривается как открытая, динамично развивающаяся социально-экономическая система. Руководствуясь этим принципом, капитал компании следует рассматривать как совокупность всех видов благ, используемых в ее деятельности. Он имеет сложную структуру и множественные связи как экономического, так и неэкономического характера, которые не являются неизменными во времени и, в том числе, могут носить нелинейный характер. Учитывая это, понятие "стоимость компании" приобретает расширенную трактовку – "полная или общая стоимость" [7].

Общая стоимость компании (для обозначения этого показателя нами предлагается использовать термин – Total Value – *TV*) является результатом взаимодействия всех используемых в ее деятельности благ – произведенного и непроизведенного капитала, в том числе имеющих заведомо нестоимостные формы. Методология измерения и управления общей стоимостью компании должна учитывать выявленные свойства капитала – взаимозависимость всех его компонентов и их динамичность во времени. Суммируя вышеизложенное, можно предположить, что наиболее адекватно описывающими общую стоимость компании являются динамические модели – теоретические конструкции, качественно и количественно характеризующие изменение данного показателя в результате управляемых и неуправляемых воздействий.

Рассмотрим ряд таких моделей и на этой основе сделаем выводы о возможности их использования и перспективах дальнейшего развития, имея в виду главную цель – формирование цельной методологии управления компанией на основе показателя ее общей стоимости. Для этого, прежде всего, необходимо дать математическое описание процесса стоимостного управления и выяснить условия, при которых обеспечивается равновесие ключевого показателя, характеризующего успешность управления – общей стоимости компании.

Будем рассматривать общую стоимость компании *TV* как непрерывное векторное пространство – математическую структуру, представляющую собой множество с неопределенной природой. Для качественного и количественного описания подобного рода структур задаются отношения, которые постулируют

некие условия, рассматриваемые как аксиомы. Основой для формализации (количественного измерения) этих отношений служит набор элементов (факторов), формирующих данное пространство.

Стоимость компании является результатом множества внутренних и внешних условий и обстоятельств – факторов стоимости, различных по своему характеру, степени обобщения, интенсивности влияния. Фактор стоимости в широком смысле – любой скаляр или вектор, от которого зависит стоимость компании. Многие из этих факторов, в свою очередь, описываются сложными функциональными зависимостями.

Поскольку процесс управления общей стоимостью компании можно представить как управление факторами, ее определяющими, задача оптимизации *TV* может быть описана системой уравнений в частных производных с соответствующими начальными и граничными условиями. Каждое из уравнений этой системы описывает воздействие факторов на конечную величину – общую стоимость компании, а их совокупность отражает взаимосвязи и взаимовлияния между факторами стоимости.

В общем случае векторное пространство, задаваемое нелинейными уравнениями, определяющими континуум значений стоимости *TV*, является многомерным. Однако, учитывая сложность исследования такого рода построений, для упрощения ограничимся рассмотрением двухмерного случая – фазового пространства, представляющего собой модель фирмы, использующей в своей деятельности два агрегированных вида капитала – произведенный и непроизведенный. Назначение этой модели – описание ресурсной политики компании, того, каким образом трансформация структуры ее капитала влияет на изменение показателя общей стоимости.

Пусть исследуемая область *P* фазового пространства *TV* замкнута. Предполагается, что в каждой точке этой области задано количество наличного произведенного и непроизведенного капиталов. Нас интересует, можно ли для компании определить равновесные объемы использования каждого из видов капитала и, если такое равновесие существует, выяснить условия, при которых обеспечивается устойчивая деятельность компании и, как следствие, неубывание ее общей стоимости.

Предположим также, что в каждой точке непрерывного двухмерного пространства компоненты общей стоимости *TV* – стоимости произведенного и непроизведенного капиталов (V_P и V_N соответственно) заданы в виде функций факторов стоимости. Разность между наборами факторов, формирующих стоимости V_P и V_N в каждой точке (x_1, x_2) фазового пространства, определяемая как $p(x_1, x_2)$, является заданной функцией управления общей стоимостью. Поскольку область замкнута, условие равновесия системы может быть записано как:

$$\iint p(x_1, x_2)dx_1dx_2 = 0\,. \qquad (1)$$

Предположим, что существуют области, где $p(x_1, x_2) \neq 0$. В этом случае соотношение (1) показывает, что в пространстве *TV* существуют области с избыточным или недостаточным использованием ресурсов, которые являются элементами выделенных нами двух типов капитала. Соответственно, существуют

условия для трансформации (движения) используемого в деятельности компании капитала. Будем описывать это движение с помощью непрерывного векторного поля потока ресурсов, обозначив его как: $F = F(x_1, x_2) = (F_1(x_1, x_2), F_2(x_1, x_2))$. Тогда соотношение между полем потока и локальным недостаточным или избыточным использованием какого-либо капитала описывается как:

$$-p(x_1, x_2) = divF = \frac{\partial F_1}{\partial x_1} + \frac{\partial F_2}{\partial x_2}. \qquad (2)$$

Уравнение (2) дает необходимое условие сохранения общей стоимости компании. Оно в общем виде описывает соотношение между потоком используемых ресурсов, формирующих стоимость, с одной стороны, и истоками (совокупностью факторов, создающих стоимость), а также стоками (факторами, приводящими к разрушению стоимости), с другой.

Отметим, что дивергентный закон (2) определяет соотношение только между количественными переменными, описывающими немонетарные свойства капитала (т.е. характеризующими нефинансовые аспекты ресурсного потенциала компании). Поэтому условие (2) является недостаточным для определения равновесного состояния – необходимо дополнить его стоимостными характеристиками.

Пусть $c(x)$ – издержки использования единицы капитала в заданной точке фазового пространства $x = (x_1, x_2)$, $v(x)$ – стоимость единицы капитала, а D_F – производная по направлению потока F. Тогда разница в стоимости единицы капитала между двумя соседними точками пространства, различающимися условиями dz, равна $D_F\, dz$, а издержки использования этой единицы капитала составляют $c(x)dz$.

Из условия оптимизации использования капитала следует, что $|gradv(x)| = c$, где $gradv(x) = \left(\frac{\partial v}{\partial x_1}, \frac{\partial v}{\partial x_2}\right)$. Поскольку структура капитала компании, при которой достигается равенство его издержек и стоимости, задает направление градиента, то

$$c \cdot \frac{F}{|F|} = gradv, \text{ при } F \neq 0. \qquad (3)$$

Уравнение (3) описывает соотношение между переменными, являющимися монетарными характеристиками капитала (ресурсов) – издержками, связанными с его использованием и его стоимостью.

Уравнения (2) и (3) совместно представляют собой условия динамического равновесия при использовании компанией различных видов капитала. Поскольку поток капитала $\Phi = F/|F|$ однозначно определяется в каждой точке пространства, если F нигде не обращается в ноль (за исключением особых точек), то v, а, следовательно, и TV, могут быть определены однозначно с точностью до произвольной аддитивной константы A. Таким образом, система уравнений (2) и (3), с учетом сделанных допущений и ограничений, описывает условия, обеспечивающие равновесие показателя общей стоимости компании. Однако остается неясным, насколько устойчивым является это равновесие.

Поскольку нас интересует устойчивость показателя стоимости компании в долгосрочной перспективе, рассмотрим динамическую интерпретацию предложенной модели. Предположим, что стоимости составляющих общего капитала *TV* и вектор потока *F* первоначально находятся в неравновесном состоянии. Существование динамического механизма, который бы приводил возмущенную систему в состояние равновесия, означает, что система является динамически устойчивой в долгосрочной перспективе.

Пусть *v* и *F* – возможные распределения, характеризующие использование капитала компании, которые удовлетворяют граничным условиям, но не обязаны удовлетворять условию равновесия – дивергентному и градиентному законам (уравнения (1) и (2)). Выбрав единицу измерения времени *t*, запишем следующие законы установления равновесия:

$$\frac{dF}{dt} = gradv - c \cdot \frac{F}{|F|}, \tag{4}$$

$$\frac{dv}{dt} = -(p + divF). \tag{5}$$

В уравнении (4) правая часть определяет направление движения капитала, которое обеспечивает максимизацию его стоимости. В свою очередь, правая часть уравнения (5) представляет собой локальную сумму чистого прироста капитала. Если эта сумма положительна, то в точке пространства, характеризуемой определенным сочетанием задействованных компанией факторов стоимости, существует избыточное использование соответствующего вида капитала, и его стоимость здесь должна снижаться.

Чтобы доказать устойчивость уравнений (4) и (5), определим функцию издержек капитала *C*:

$$C(F,v) = \iint_P (c \cdot |F| + v \cdot (divF + p))dx_1 dx_2 .$$

Принимая $\frac{d|F|}{dt} = \frac{F}{|F|} \cdot \frac{dF}{dt}$; $F_n\big|_{\partial P} = 0$ и используя интегральную теорему Гаусса [4]

$$\iint_P (v \cdot div\frac{dF}{dt} + gradv \cdot \frac{dF}{dt})dx_1 dx_2 = \iint_P div(v \cdot \frac{dF}{dt})dx_1 dx_2 = \oint_{\partial P} v \cdot \frac{dF}{dt} dz = 0, \tag{6}$$

получаем уравнение

$$\frac{dC(F,t)}{dt} = -\iint (\left| gradv - c \cdot \frac{F}{|F|} \right|^2 + (divF + p)^2)dx_1 dx_2 . \tag{7}$$

В том случае, если не нарушено какое-либо условие равновесия, уравнение (7) имеет неотрицательное значение. Пусть C_{min} – минимальное значение интеграла издержек капитала, тогда функция $(C|F,v| - C_{\min})$ играет роль функции Ляпунова [5]. Свойства этой функции (она неотрицательна, обращается в ноль лишь в равновесии и монотонно убывает со временем) являются необходимым и достаточным условием устойчивости равновесия исследуемой системы. Таким образом, теоретически возможно нахождение такого сочетания произведенного и непроизведенного капиталов, используемых в деятельности компании, при

котором обеспечивается ее сбалансированное устойчивое функционирование в долгосрочной перспективе.

Вместе с тем, наличие теоретической возможности существования устойчивого динамического равновесия между факторами, определяющими общую стоимость компании, не дает исчерпывающую характеристику поведения этого показателя. Изложенная выше модель описывает лишь одно из частных состояний системы – состояние устойчивого равновесия. Более того, в силу высокой агрегированности и сильной упрощенности отношений данная модель в действительности оказывается малопригодной для решения реальных задач управления компанией на основе показателя ее общей стоимости. Она, как и большинство других аналогичных абстрактно-теоретических построений, используемых в экономике, во многом основывается на эвристических суждениях. Подобного рода математические формулировки обычно служат лишь лучшему пониманию сущности отношений, возникающих в экономике (в нашем случае решается задача формализации процесса нахождения равновесия при использовании компанией различных видов капитала).

Следует также понимать определенную условность использованного подхода, поскольку установление математически выверенного характера функциональных отношений между элементами, формирующими стоимость компании, возможно в основном применительно к произведенному капиталу. В общественно-социально-экономических системах, коей, безусловно, является компания, эти взаимодействия носят преимущественно неявный, часто двусторонний характер, в частности, типичны ситуации, когда одни и те же параметры с равным основанием можно рассматривать и как факторы и как результаты. Тем не менее, еще раз отметим, что предложенный подход может быть полезным для формирования теоретических основ, позволяющих преодолеть существующую ограниченность экономического знания об управлении стоимостью компании на основе всех компонентов ее капитала.

Представление общей стоимости компании в виде векторного поля обусловливает необходимость пристального изучения поведения этой функции в ее особых точках. Такого рода точки (особенно, если они являются точками бифуркации) занимают важное место в теории нелинейной динамики и, в частности, в рассматриваемом нами ее приложении к стоимостному анализу и управлению. Известно, что в окрестностях особых точек система обладает очень сложной динамикой, т.е. наряду с устойчивым равновесием существуют и такие состояния системы, вблизи которых возможно резкое, без промежуточных переходов, изменение всех законов, определяющих ее поведение. Принципиально важным является то, что в этом случае речь идет не о нелинейном виде какой-либо одной из частных функций системы, а о фундаментальной нелинейности, присущей всей системе в целом. Данная особенность компании как комплексной социально-экономической системы пока не нашла должного отражения в теории и практике управления на основе стоимости. Среди множества публикаций на эту тему по-прежнему доминирует подход, суть которого сводится к известному и часто применяемому на практике афоризму управления: "Нет необходимости заглядывать в "чёрный ящик", чтобы

понять характер функций, которые он выполняет, и угадать те разнообразия, которые он потенциально может породить". Следуя ему, стоимость компании обычно рассматривается как линейная или квазилинейная, чаще всего, установленная экспериментальным путем зависимость от некоего набора факторов. При заданном наборе факторов она представляет собой детерминированную, однозначно определяемую величину[1].

В противовес этому распространенному взгляду, мы полагаем, что стоимостный подход к управлению компанией должен основываться на идее существования множества значительно различающихся равновозможных системных состояний, в которых может находиться компания, и нелинейных переходов между ними, обусловленных малыми изменениями в начальных условиях (слабыми возмущениями).

Кроме того, идея использования показателя общей стоимости компании неразрывно связана с рассмотрением компании как системы – совокупности множества неоднородных элементов – факторов стоимости (в нашем случае – это множество компонентов, формирующих стоимости произведенного и непроизведенного капиталов – p_i, n_k), находящихся в определенных отношениях (связи) друг с другом r_j и действующих как единое целое [1]. Для уточнения элементов также используется понятие их свойств (атрибутов) Q. Таким образом, $S \equiv \langle V_P, V_N, V_P Q, V_N Q, R \rangle$, где $V_P = \{p_i\}$, $V_N = \{n_k\}$, $R = \{r_j\}$. При этом все перечисленные выше компоненты системы – ее элементы, их свойства и взаимоотношения, формирующие общую стоимость компании, носят нелинейный характер.

Представление компании как сложной системы, все параметры которой описываются законами нелинейной динамики, определяет ряд специфических свойств, присущих ключевому критерию оценки ее состояния – показателю общей (комплексной) стоимости компании. Коротко сформулируем наиболее важные из них.

Во-первых, рассмотрение компании как открытой системы, активно взаимодействующей с постоянно меняющейся внешней средой, обусловливает необходимость расширения ее границ за счет включения ряда компонентов, формально компании не принадлежащих, без которых, однако, ее бизнес был бы неэффективным или невозможным, и образования, таким образом, сложносоставной конструкции "бизнес – социальная среда – природная среда". Нелинейность данной системы и наличие у модели, ее описывающей, особых точек определяет возможность одновременного существования в их окрестностях двух или нескольких равновозможных системных состояний. Это означает, что одна и та же величина общей стоимости компании может соответствовать разным, порой противоречащим друг другу, наборам формирующих ее факторов, и, напротив, одинаковые наборы факторов могут

[1] Отметим, что данный подход вполне справедлив для отдельных состояний, например в окрестностях простых особых точек, либо в удалении от них. Однако учитывая нелинейную природу показателя общей стоимости, а также то, что управление компанией – это непрерывный процесс принятия решений, большинство из которых выводят систему из равновесия, линейный подход на практике часто оказывается несостоятельным.

давать разные величины стоимости. В частности, известный исследователь теории систем К. Боулдинг отмечал, что экономическая система может находиться в нескольких "равно хороших" состояниях, являющихся результатами совершенно разных стратегий, поэтому соотнесение какой-либо стратегии с оптимумом экономической системы произвольно [2].

Во-вторых, при бесконечно большом числе различных сочетаний параметров (факторов), формирующих общую стоимость компании, их многообразие стремится к ограниченному набору устойчивых состояний, являющихся конечными, или привлекающими состояниями (аттракторами). Несмотря на точечный характер этих параметров, система, характеризуемая показателем общей стоимости, функционирует как единое целое, находящееся в состоянии либо промежуточного (неустойчивого), либо долговременного динамического равновесия.

В-третьих, в состоянии устойчивого равновесия существует баланс в использовании факторов, формирующих общую стоимость компании, при котором поток используемого капитала F остается неизменным. Тогда из вида уравнений, определяющих общие условия динамического равновесия (4) и (5), следует, что величина TV детерминирована, ее рост носит равномерный характер ($TVA = dTV / dt = A^n$, где A^n – константа) и величина TV определяется стоимостью (издержками использования) набора ее факторов ($TV = \sum_i C_i$; в рассмотренном нами выше случае – это сумма V_P и V_N).

И, наконец, в-четвертых, динамическое равновесие, в котором пребывает конструкция, описывающая состояние системы, может быть не только устойчивым, но и неустойчивым. Выше нами показана возможность существования динамически устойчивого равновесия, характеризующего такое сочетание произведенного и непроизведенного капиталов, используемых в деятельности компании, при котором обеспечивается неубывание (как минимум) ее общей стоимости. Состояние динамической неустойчивости, являющееся непосредственным следствием нелинейности этого показателя, неизбежно возникающей при расширении диапазона факторов стоимости компании за счет включения в их состав "нестоимостных" факторов, – гораздо более сложная характеристика, многие аспекты которой пока малоизучены.

Динамика такого рода структур точнее всего описывается не в терминах состояний, от одного из которых к другому они якобы переходят, а в терминах более высокого порядка – ансамблей состояний различной сложности: от элементарного ансамбля, включающего только одно абсолютно вероятное системное состояние, до ансамблей высокой степени сложности, включающих в себя два и более системных состояний, переходы между которыми (а, следовательно, и между системами законов, по которым осуществляется управление, и структурных параметров, формирующих показатель стоимости) невыводимы только на основании полученных эмпирическим путем данных. Они должны изучаться с применением самых современных методов исследований, в т.ч. заимствованных из смежных направлений науки.

Идеи сложных систем, нелинейного развития, аттракторов и слабых возмущений, ведущих к смене стратегии и т.д., изначально разрабатывались для естественных наук. Однако в последнее время они приобретают все большую популярность и в экономических исследованиях. Не является исключением и концепция управления компанией на основе показателя ее стоимости. Множественность и разнородность факторов стоимости, часто произвольность и неочевидность их вычленения – все это приводит к осознанию несовершенства тривиального подхода к управлению стоимостью, основанного на классических принципах экономического анализа, и пониманию необходимости формирования целостного взгляда на взаимосвязь всех процессов в рамках системы "бизнес – общество – природа". В силу этого особую роль в дальнейшем развитии концепции управления на основе стоимости должны, как представляется, сыграть идеи нелинейной динамики, описывающие процесс управления в терминах аттракторов (целевых состояний), существенно различных равновозможных состояний и нелинейных переходов между ними, а также слабых возмущений (малых изменений начальных условий).

На практике, применительно к управлению стоимостью компании, данный подход означает, что менеджмент компании должен руководствоваться в своей политике одновременно, как минимум, двумя на первый взгляд противоречивыми критериями: во-первых, максимизации стоимости компании для ее акционеров и, во-вторых, роста общественной ценности ее бизнеса. Согласно канонам классической теории управления, указанные цели носят взаимоисключающий характер: максимизация одной стоимости неизбежно ведет к снижению другой.

Использование нелинейного подхода открывает возможности нового понимания сути этой проблемы и ее решения. Придерживаясь предлагаемой нами логики, следует рассматривать две в принципе различных ситуации (режима управления компанией), каждой из которых соответствует собственный набор приоритетов (аттракторов), а поведение системы описывается своими специфическими законами.

Таким образом, процесс управления компанией следует рассматривать как движение одновременно по двум траекториям, при этом всякие попытки измерить (зафиксировать) стоимость компании традиционными методами неизбежно означают переход от одного режима к другому без посредствующих состояний, т.е. имеет место эффект, известный в квантовой механике как принцип неопределённости Гейзенберга [3]. Это приводит нас к выводу, что траектория показателя общей стоимости как базовой характеристики управляемой системы первична по отношению к траекториям (состояниям) ее отдельных элементов. Она не может быть рассчитана как "наиболее вероятное", "среднее" или какое-либо иное состояние суммы ее компонентов, а является самостоятельной характеристикой, требующей специальных методов измерения и управления.

Следствием применения теории нелинейности в управлении стоимостью является признание наличия особых точек, в которых возможны недетерминированные переходы системы от одного состояния к другому. В

окрестностях таких системных переходов одновременно могут действовать оба режима управления (т.е. возможна одновременная максимизация и стоимости для акционеров и общественной ценности компании). При определенных условиях эти системные состояния образуют единую сложную структуру факторов стоимости и их связей, пребывающую в динамическом равновесии. Подробное исследование условий формирования и особенностей функционирования таких структур, как представляется, должно стать предметом дальнейшего развития концепции управления на основе стоимости.

В теории нелинейной динамики хорошо известно, что траектории нелинейных динамических систем имеют свойство притягиваться к неким точкам фазового пространства, поэтому, как отмечалось выше, важное место в моделировании процессов управления стоимостью компании как нелинейной динамической системы занимает исследование их поведения в окрестностях особых точек – положений устойчивого и неустойчивого равновесия. Для решения этой задачи перспективным выглядит использование теории аттрактора – компактного инвариантного асимптотически устойчивого подмножества фазового пространства, все траектории из некоторой окрестности которого стремятся к нему (аттрактор) или отталкиваются от него (репеллер) при времени, стремящемся к бесконечности. Наиболее очевидным примером простого аттрактора, возникающего при моделировании процессов управления компанией на основе стоимости, является показатель ее стоимости для акционеров.

Однако в случае общей стоимости компании нерегулярность, слабая упорядоченность и нечеткая структурированность факторов, формирующих этот показатель, обусловливает целесообразность использования при его конструировании моделей, способных описывать поведение систем с хаотичной динамикой в точках неустойчивого равновесия, в частности, идей и разработок теории "странного аттрактора". Основной отличительной чертой данного типа аттрактора является экспоненциальное нарастание во времени малых возмущений. Это свойство определяет непредсказуемость поведения системы в странных аттракторах: малейшее изменение начальных условий со временем может привести к качественному изменению всех свойств системы. В настоящее время проблематика странного аттрактора и тесно связанных с ним фрактальных множеств является одной из наиболее активно изучаемых областей теории динамических систем. Представляется, что использование его идей и моделей позволит найти эффективные практические решения задачи оптимального управления компанией на основе ее общей стоимости.

В заключение отметим, что, несмотря на кажущуюся теоретичность и абстрактность наших рассуждений, есть основания полагать, что общая стоимость компании не является искусственно созданным, схоластическим показателем. В практике современной экономики встречается все больше примеров, когда компании для управления своей рыночной стоимостью вынуждены учитывать самые разнообразные факторы, в т.ч. "нестоимостного" характера, используя для этого не всегда адекватные и эффективные методы. Поэтому разработка научно обоснованной методики измерения показателя

общей стоимости компании позволит повысить качество управления как на корпоративном, так и на общеэкономическом уровнях.

Литература

1. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем – критический обзор / в кн.: Исследования по общей теории систем. - М.: Прогресс, 1969. - С. 23-82.
2. Боулдинг К. Общая теория систем – скелет науки / в кн.: Исследования по общей теории систем. - М.: Прогресс, 1969. - С. 106-124.
3. Дирак П. Принципы квантовой механики. - 2-е изд. - М.: Наука, 1979. - С. 134-136.
4. Курант Р. Курс дифференциального и интегрального исчисления. - Т. II. - М.: Физматлит, 1970. - С. 387.
5. Ляпунов А.М. Собр. соч. - Т. 2. - М.-Л.: Изд-во АН СССР, 1956. - С. 7-263.
6. Харин А.Г. Исследование предпосылок и возможностей для формирования единого ценностно-ориентированного подхода к управлению бизнесом // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №42(297). С. 26-33.
7. Харин А.Г. Методический подход к формированию расширенной концепции стоимости компании // Финансы и кредит. 2013. №11(539). С. 56-64.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО

УДК 331.101.262-053.88

Пожилой возраст как экономическая проблема (философские аспекты)

С.Л. Яшина

В статье рассматриваются социально-экономические последствия геронтологического кризиса и предлагается анализ мировоззренческих оснований его преодоления.

This paper considers economical and social consequences of geronthological crisis and the author proposes the analysis of new outlook for overcoming for this crisis.

Ключевые слова: геронтология, кризис, экономика.
Keywords: gerontology, crisis, economic.

Все более очевидным становится процесс увеличения численности пожилых людей в социальной структуре общества. Особенно он характерен для экономически развитых стран Европы, а также для России.

К демографически старым обществам относятся такие страны, в которых доля населения старше 60 лет превышает 12%, а по шкале ООН за исходный пункт возникновения геронтологической проблемы принимается численность лиц старше 65 лет - 7% и более. Старость как социально-экономическая проблема особенно остро встала в России с 2002 года. Во всех информационных источниках приводятся следующие данные: доля пожилых людей (60 лет и старше) выросла в России с 6,7% в 1939 году до 11,9% в 1970 г., а в 2002 году она составила 18,5% [2]. Такая ситуация характерна для многих стран. Так, в странах Евросоюза эта цифра приближается к 21,5%, в Японии она уже достигла 23,7% [2]. В учебнике Е.И. Холостовой "Социальная работа с пожилыми людьми" отмечается, что в 2001 г. возраст каждого десятого землянина составил 60 лет и более, к 2025 г. число пожилых увеличится в 6 раз, а число людей старше 80 лет - в 10 раз [3]. Автор ссылается на одного из известнейших демографов мира А. Сови, который утверждает, что среди всех великих современных феноменов старение населения является тем, чья поступь наиболее уверенна и наименее спорна. Поэтому феномен "демографического старения" населения закономерно ведет к серьезным экономическим последствиям. В основном, в литературе, посвященной этой проблеме, фиксируются такие экономические последствия как снижение уровня жизни, снижение материальных возможностей пожилых людей, снижение функциональных способностей и невозможность выполнять трудовые обязанности в должной мере ввиду ослабления физических и интеллектуальных сил. В социально-экономическом и психологическом аспектах эта проблема осознается как проблема обеспечения населения достойным уровнем жизни, в то время как эта

часть населения, имеющая тенденцию к увеличению, не участвует в производственной деятельности в полной мере или не участвует вообще.

Мы хотим обратить внимание на проблему старения населения с точки зрения основных закономерностей рыночных отношений и предпримем попытку осмыслить геронтологический кризис сквозь призму диалектики спроса и предложения. Если использовать понятия спроса и предложения, то старение населения имеет следующие экономические последствия. Во-первых, все более уменьшается доля участников экономической деятельности, формирующих "предложение" в производственной сфере, и такая же тенденция намечается в сфере услуг. В литературе по геронтологической проблематике отмечается, что трудовая деятельность пожилого населения возможна только в сфере услуг, и прежде всего сфере низкооплачиваемой работы. Во-вторых, и, как нам представляется, самым главным последствием процесса старения является устойчивая тенденция к снижению спроса как в качественном отношении, так и в количественном. Происходит деструктуризация и деконструкция спроса – он становится односторонним, ригидным, малоподвижным, малодифференцированным. Проще говоря, в обществе формируется такая экономическая ситуация, при которой в экономике нарушается закон возрастания потребностей, так как система потребностей пожилого населения все более удаляется от материальной составляющей и возрастает роль нематериальной составляющей в системе потребностей человека.

В экономической науке эта проблематика становится актуальной. В исследованиях С.Л. Жарковой "Социально-экономические проблемы труда лиц пожилого возраста", представленных и защищенных в диссертационной работе, приводится интересный анализ современной экономической ситуации в России. Так, автор разработал ряд схем, позволяющих классифицировать проблемы экономики и социальные проблемы данной демографической группы [1].

Рассмотрим схему "Проблемы использования трудового потенциала лиц пожилого возраста в современных условиях" (рис. 1).

Автор отмечает, что "пожилые работники испытывают трудности, сопряженные с возрастными изменениями организма, которые приводят к снижению как умственной, так и физической работоспособности. Вместе с тем, исследования показывают, что ухудшение ряда функций организма касается в основном количественных, а не качественных показателей работоспособности, а, следовательно, при снижении интенсивности труда, продолжительности рабочего дня и т.д. остается возможность использования трудового потенциала рассматриваемой категории работников" [1, с. 5].

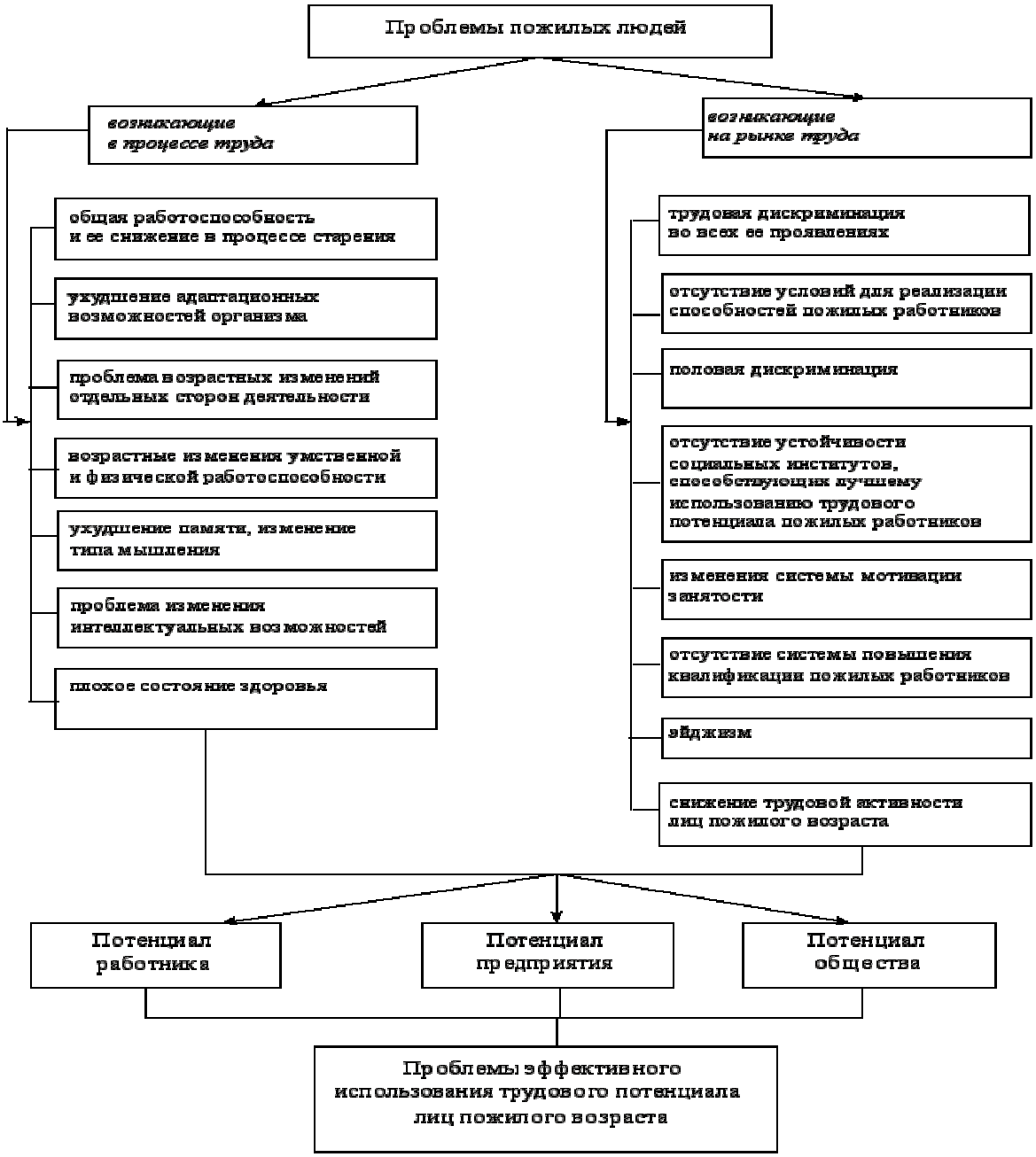

Рис. 1. Проблемы эффективного использования трудового потенциала лиц пожилого возраста

С.Л. Жаркова также представила систематизацию факторов, оказывающих влияние на экономическое поведение и трудовую активность людей старших возрастных групп [1, с. 6] (рис. 2).

В качестве вывода автор предлагает учитывать эффективные стороны труда лиц пожилого возраста, что требует перестройки структуры экономической деятельности.

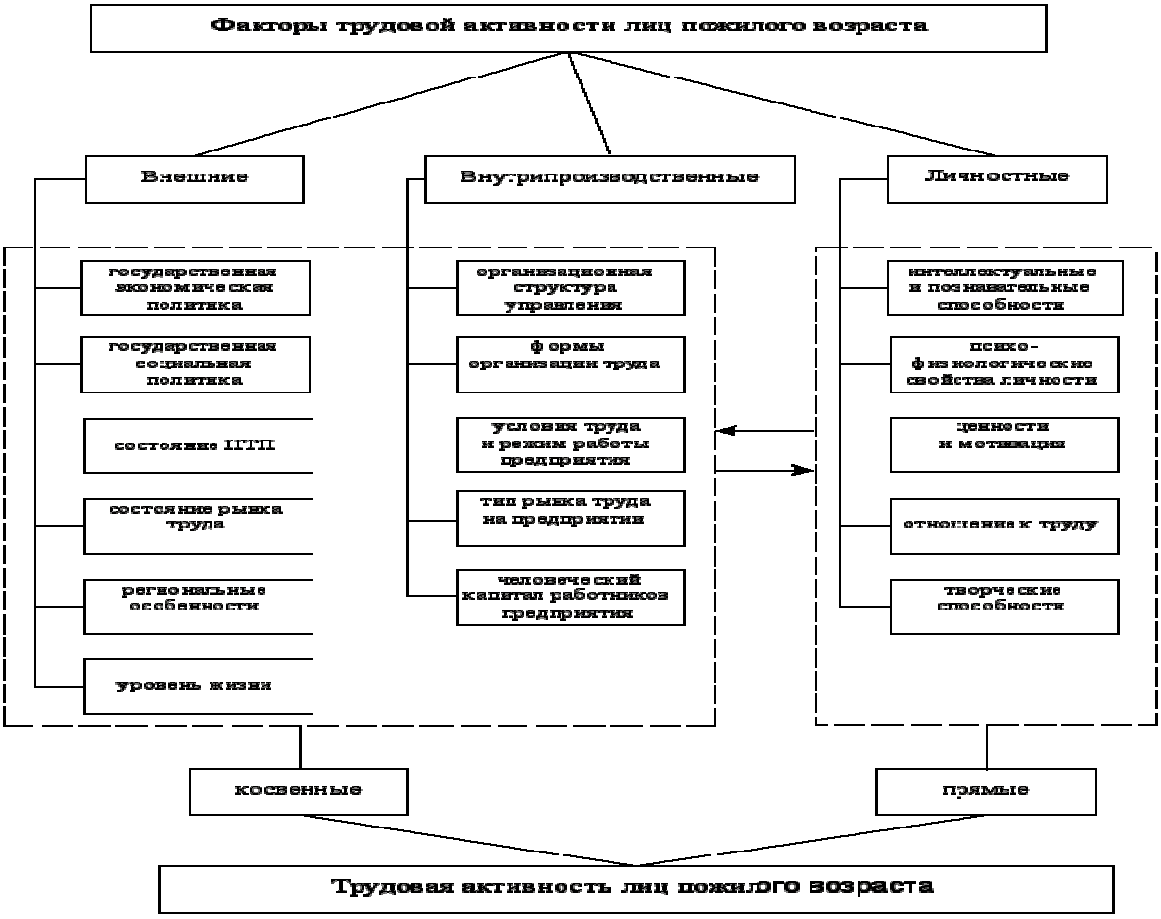

Рис. 2. Трудовая активность лиц пожилого возраста

Такие задачи заставляют экономику и государство отвечать на этот "вызов" демографической ситуации, формируя пакет предложений, учитывающий появление сниженного ригидного спроса на товары и услуги и повышенного спроса на "иные" виды трудовой деятельности. На рынке труда, по мнению многих экономистов и социальных психологов, формируется предложение для этой категории лиц. Наши ученые видят пожилых людей, прежде всего, как субъектов, предлагающих дешевую рабочую силу и согласных на низкооплачиваемую работу, как работников сферы социальных услуг, или в целом ориентированных на разные виды временных "подработок".

Однако идеал деятельности пожилого человека, который ранее рисовался как работник по дому в семье (сидение с внуками, решение бытовых проблем), сейчас не выдерживает критики. Образ старости противоречив, он рисуется разными красками. Например, в эйджизме образ пожилого человека подобен "седой пантере" (агрессивные, защищающие свой статус). Можно встретить определение старости как поле битвы за сохранение прежнего статуса. Такой взгляд на специфику поиска "иных" видов деятельности изложен в теории активной старости [2].

Формирование нового "идеала" старости – это задача философии, которая поможет экономистам осознать специфику лиц пожилого возраста как субъектов экономической деятельности в новой ситуации геронтологического кризиса, понять новый тип предложения на рынке труда и принять во внимание новый

вид спроса как на виды труда, так и на качество и количество товаров и услуг, необходимых для этой все возрастающей группы населения. Как нам представляется, современное осознание данной ситуации в научных исследованиях ограничивается следующими тезисами - возрастает спрос на медицинские услуги и медицинские товары. Как метко сказал один из философов, "социальная функция врачей – отнимать у людей старость" [2, с. 23].

Итак, геронтологический кризис бросает вызов современным экономическим реалиям. Чтобы ответ экономики был адекватен данной геронтологической ситуации, которая рождает геронтофобию у политиков и экономистов, необходимо поменять мировоззренческие установки на природу старости, ее социальные и личностные последствия.

Философским основанием для мировоззренческих выводов могут стать исследования в области геронтософии. Проще говоря, экономическая точка зрения обосновывает свои решения об эффективности экономической деятельности пожилого населения геронтологическими исследованиями, а геронтология своими идеями и методологией в большой степени обязана геронтософии. История философских взглядов на сущность и значение старости имеет длительную историю и своими корнями уходит в античность. Первым собственно геронтософским трудом общепризнанно считается труд Цицерона "О старости, о дружбе, об обязанностях". Цицерон ставит ту же проблему, которая и поныне формулируется в исследованиях о социально-экономическом значении деятельности лиц пожилого возраста. "Можно ли сказать, что старость делает нас неспособными к делам? Но разве не существует ничего, к чему был бы способен старик, что можно было бы делать при здравом уме и ослабленном теле?"

Эволюция философских представлений о старости представлена в монографии Н.А. Рыбаковой "Проблема старости в европейской философии: от античности до современности" [1], в которой синтезированы философские идеи о сущности и значении старости. Общий пафос монографии, как нам представляется, состоит в том, чтобы выявить позитивное значение. Очевидным представляется формирование двух основополагающих тенденций: тенденции геронтофобии, суть которой сводится к фиксированию негативных социальных и личностных последствий старения человека и тенденции позитивно-оптимистической, утверждающей старость в качестве важного и необходимого ресурса социально-экономического развития общества. Геронтофобские взгляды достаточно устойчивы и распространены в обыденном и даже научном мировоззрении. Формируется так называемый эйджизм, рассматривающий увеличение количества лиц пожилого возраста как появление "лишних" людей, препятствующих интенсивному инновационному развитию. Мы остановимся на второй тенденции, имеющей огромное философско-экономическое значение, т.к. она основывается не на соображениях толерантности, терпимости и моральных устоях, а именно на новом (или хорошо забытом) взгляде на старость.

Отметим исходные пункты теории старости как позитивного социального и экономического ресурса.

Во-первых, старость это особое диалектическое единство духа, души и тела, при котором взаимная борьба и противоречия между ними достигли своей гармонии, завершенности и целостности. Еще Платон определял старение организма как процесс, компенсирующийся духовной зрелостью и проницательностью. Так, Н.А. Рыбакова определяет старость как "завершенность эволюции духа, души и тела", а само старение - как путь внутреннего благоустроения. Близко по смыслу определение старости, данное В.И. Слободчиковым и Г.А. Цукерман [1]. Старость понимается как "универсализация" личности, как выход за пределы индивидуальности и одновременно вход в сферу общечеловеческих и сверхчеловеческих ценностей, как образец полноты жизни и ее цельности.

Во-вторых, старость понимается как "предельная интенсификация жизни". В докладе А.А. Погребняка "Старость как ресурс" на конференции "Философия старости: геронтософия", которая проходила в 2002 году в Санкт-Петербурге, была проведена идея необходимости различать эмпирическую, внешнюю характеристику ресурсов лиц пожилого возраста и трансцендентальную, скрытую сущность, которая требует своего осмысления [2]. Если с эмпирической точки зрения старость воспринимается как единство больного тела и определенной жизненной мудрости, то за этими очевидными характеристиками скрывается важнейший ресурс старости – модульность поведения "быть тем, кем стал" (Э. Эриксон). Особый ресурс состоит в том, что для данного возраста характерны сосредоточенность на углубленной внутренней работе, выход за рамки внешней суеты и проективности в будущее. Именно нацеленность на будущее, экономические и социальные ожидания молодости делают настоящее, "здесь и теперь" малозначительным и малоценным. В силу этого основной ресурс старости – это цельность жизни, "когда ничего нельзя изменить", когда на смену экстенсивному жизненному росту, пробрасыванию себя вовне, в будущее приходит действительная интенсивность действий. Мотивационная сфера и сфера потребностей отчетливо ориентирована на настоящее. Сегодняшнее существование принимается без планов на будущее и претензий на изменение жизни к лучшему. Человеческий капитал ценен экстенсивными возможностями – найти новую работу, уволиться и перейти на более высокооплачиваемую работу, переквалифицироваться для карьерного роста. Такие качества в большей степени характерны для лиц молодого возраста и менее характерны для лиц среднего возраста, которые ценят то, чего достигли и пытаются сохранить достигнутое. Так называемый "третий возраст" (старость) использует только внутренние ресурсы, причем осознавая их временность и краткосрочность. А.А. Погребняк в своем докладе "Старость как ресурс" утверждает, что главная особенность старости – это делать то, "что я наконец-то могу", это особый подход к экономике бытия, где каждая частица рассматривается в качестве специфической ценности" [2].

В-третьих, в пожилом возрасте появляется совершенно другое отношение к труду. Е.Г. Сахно в докладе "Геронтократия и геронтофобия" (на вышеуказанной конференции) отмечает, что в старости первой потребностью человека является труд, в то время как для других возрастов удовлетворение

потребностей требует труда [2]. Труд становится "идеальной" потребностью только в пожилом возрасте, он нацелен на сам характер работы, а не на социальные и экономические последствия. Под трудом в данном случае мы понимаем такие формы деятельности, которые вызваны не внешними причинами и факторами, а внутренними мотивами - делать то, что могу. Здесь как раз и скрывается или раскрывается экономическое "обаяние" старости. В данном случае для экономики главный ресурс старости - это возможность самой экономики предъявить "спрос" и способность и возможность лиц пожилого возраста предложить свою "идеальную" потребность в труде. И, наконец, в-четвертых, социальная и коллективная ориентированность деятельности лиц пожилого возраста признается самой высокой.

Как отмечает С.Л. Жаркова, для "старости" изменяется система мотивации занятости. "Ведущей мотивацией занятости в пожилом возрасте является стремление улучшить свое материальное положение. Это главный мотив продолжать работать для 46,7%. Женщины чаще мужчин идут на работу по этой причине. Вместе с тем, для 20,9% важен хороший коллектив, для 14,5% – "режим труда", для 13,7% – интересная работа и лишь менее чем для 1% (0,8%) – перспектива профессионального роста" [1, с. 7].

Однако философы по-иному характеризуют мотивационно-потребностную сферу данной группы населения. Н.С. Пряжников считает, что для этой демографической группы ведущей потребностью деятельности становится " стремление успеть сделать то, что не успел, "оставить о себе добрую память на работе и о своей работе", "делать полезное для окружающих" [2]. В докладе В.В. Костецкого "Как возможно обаяние старости?" приводится следующий значимый пример [1]. В молодых городах, которые строились в свое время в Западной Сибири, сложилась такая демографическая ситуация, когда все население составляли только молодые люди и их дети. И пришло острое осознание, что поколение стариков необходимо для целостности человеческой жизни (нехватка трудовых ресурсов в сфере образования, в сфере медицины и в целом в бюджетной низкооплачиваемой сфере). В книге Т.М. Кононыгиной "Герогогика" автор пропагандирует теорию продуктивности О. Шеффтера и Х. Тевс, суть которой заключается в признании старости как ресурса для воспроизводства социально полезных отношений [1].

Таким образом, сущность экономического реагирования на проблему старения субъектов экономической деятельности должна состоять в том, чтобы использовать все ресурсы старости, которые, как мы показали, носят позитивный и экономически значимый характер.

Литература

1. Жаркова С.Л. Социально-экономические проблемы труда лиц пожилого возраста: автореф. дис. … канд. экон. наук. - Омск, 2010.

2. Погребняк А.А. Старость как ресурс / сб. материалов конф. "Философия старости: геронтософия". – СПб., 2002.

3. Шаповаленко И.В. Возрастная психология. - М.: Гардарики, 2005.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АНДРЕЯНОВА НИНА ИВАНОВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
АББАСОВА ЮЛИЯ САТТАРОВНА	специалист-операционист филиала ООО "Росгосстрах"
АРУНЯНЦ ГЕННАДИЙ ГЕОРГИЕВИЧ	доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
БАДЕЯН АРМИНЕ РУБИКОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
ВАСИЛЬЕВ ИГОРЬ ВИКТОРОВИЧ	канд. экон. наук, ст. преподаватель Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ВОЛЬВАЧ ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	аспирант Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ГОЛОВАНОВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	менеджер ООО "Корпоративный альянс "Турнетранс", г. Калининград
ДИДЕНКО ОЛЬГА ВЯЧЕСЛАВОВНА	соискатель кафедры "Финансы, денежное обращение и кредит" Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
КАРЛОВ АНАТОЛИЙ МИХАЙЛОВИЧ	доктор техн. наук, профессор Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
КЛИМУК ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ	аспирант Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
КОЛМАКОВА ОЛЬГА ДМИТРИЕВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
КОХАН АНЖЕЛИКА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ЛАВАНОВ АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ	соискатель Калининградского государственного технического университета
ЛУКЬЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета, академик Международной академии информатизации
МИЛЕНЬКИЙ ВИКТОР ИГОРЕВИЧ	аспирант Балтийской государственной академии РФ, г. Калининград

РЯБЦЕВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
СОКОЛОВСКАЯ ЕВГЕНИЯ ВАЛЕРЬЕВНА	аспирант Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
ТИХОНОВ АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЧЕРНОБРИВАЯ НАДЕЖДА ВАСИЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЧЕРНОГУЗОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ЯШИНА СВЕТЛАНА ЛЬВОВНА	канд. филос. наук, доцент Калининградского юридического института МВД РФ

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 6-9 строк; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес для пересылки авторского экземпляра журнала.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок и упоминаться в тексте в виде ссылок.

Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы (оформляется строго по ГОСТ 7.1-2003), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала". Отклоненные редакционной коллегией статьи с согласия авторов могут быть опубликованы в сборниках научных трудов БИЭФ.

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются наложенным платежом, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23. Балтийский институт экономики и финансов.

E-mail: rio@bief.ru

Справки по телефону: (4012) 91-66-64 (телефон/факс), 95-08-29.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№1(9) июнь 2013 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г.
Подписано в печать 10.06.13. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф. Усл. печ. л. 20,5.
Тираж 500 экз. Заказ 4.

Издательство НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов" (БИЭФ).
236029, г. Калининград, ул. Горького, 23.